Seria TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut şi a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; (o (31 său o condus Departamentul de Educaţie al Statului Hawaii. După terminarea liceului, şi-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina xmericană şi a luptat în Vietnam, ca ofiţer şi pilot de elicopter.

În 1977, a înfiinţat o compan/e ce a scos pe piaţă primul portofel din nailon pentru surferi, cane în scurlă vreme *o* devenit un produs de mo re succes. Creaţiile sale au apărut în *Kunntr s World, Gt itileman î, Quorterh/, Snccess Magazine, Neiostreek* şi chiar în *Playboy.*

La 47 de ani s-a pensionai, dar se ocupă în continuare de investiţii, în special în domeniul imobiliar, în 1.99?, o devenii cofondotor al unei organizaţii internaţionale cu profil educaţional, care funcţionează în şapte ţări şi care şi-a propus iniţierea cursanţilor în arta afacerilor şi a investiţiilor. În calitate de specialist în educaţie, a vorbit de la cele în îi importante tribune, la fel ca şi Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbinş.

s (e creatorul jocului CASHFLOW în trei variante {pentru copii, adulţi şi avansaţi), ce reproduce condiţiile unei pieţe reale şi îi iniţiază pe jucători în secretele Imnâi financiam.

SIIAKON L. LJICHTHK, coautoare a volumului de fală, a colaborat cu JKobert Kiyosaki şi fa volumele Tăfe? *bogai, tot (i* Si*trac* (Curtea Vedre Pubilshing, 20 (10), *Copil bogat, copil isteţ* (Curtea Vedre Publishing, 2fl02), *Profeţiile tatălui bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Cadranul ba fiilor* (Curtea Veche Publishiixg, 2007), *Tânăr şi bogai* (Curtea Veche Publishing, 2007) şi *Şcoala de afaceri* (Curtea Veche Pubitshing, 2007). După ce a absolvit cu *Summa* Cuer *laude* Universitatea de Stat din Florida, obţinând o diplomă în contabilitate, Shoron L. Luchter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie O", apoi director de impozite la o companie naţională de asigurări, tste fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.

În calitate de soţie şi moină a trei copii, s-a orientat spix? învăţământ. Împreună cu inventa torul primei cărţi cicctroniee *(ialking book)* a ajutat

la extinderea acestei industrii, f. Să o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii core încearcă să readucă pe cât posibil cărţile în viaţa copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o miâttantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, Utilului şi scrisului.

fu prezent, îşi concentrează eforturile în direcţia creării instrumentelor educaţionale necesare celor interesaţii să-şi îmbunătăţească educaţia financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI

În colaborare cu SIIARON L. LECHTRR

GHID DE INVESTIŢII

Cum să investeşti ca un om bogat

Traducere din limba engle/. A de Maria Melania Sârbu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

KIYOSAKI, ROBERT

Ghid investiţii: cum să investeşti ca **un o**m bogat / Robert T. Kiytxsaki în colabcu Shnron L. Leciiter; **tre,<S:** M.iria-Mcuiiia **Sârbu.** bucureşti: **Curtea** Veche Publistiing, 200/

ISBN 978 – 973 – 009 – 403 – 9

L (,<icbier, Sharon rr. Sârbo. Miuia-Melaciia (Lrad.)

336

CoperU colocţiei: CrITPON AND StCAKS PRODUCTIONS WTV W.gixtton. Ro

ROBERT **T.** KIYOSAKI

withsw/VKON I... LECIITER, **C.P.A.**

Rich Dad s Gtiuie to investing;

V/hat the Rich Invest hi *That the Poor and Middle Glass Do Not!*

Copyright O 2000 by Robert T. Kivosaki and Sharon L. Leuhier All rights rezerved.

O A SILT LOW is llu: trademark ot CASHFLOW Technologies, Inc. OCURTEA VECHI. PUBI. ISJ JING, 2000

pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978 – 973 – 069 – 463 – 9

Mulţumiri

Pe data de 8 aprilie 1997 am lansat oficial volumul *Tată bogat, tată sărac.* Am publicat o mie de exemplare, gândindu-ne că vor fi suficiente pentru un an. S-a ajuns însă la un milion de exemplare, fără să fi e licit uit niciun dolar pentru publicitate, iar succesul de care s-au bucurac cărţile noastre *7 ăla bogat, tată sărac şi Cadranul banilor* este mai presus de orice aşteptări. Cererea pentru

aceste volume se datorează în primul rând publicităţii „din vorbă-n vorbă*, cea mai bună modalitate de marketing.

***Ghid de investiţii* a fost scris în semn de mulţumire pentru toţi cititorii, datorită cărora *Tată bogat, tală sărac* şi *Cadranul banilor* au devenit cărţi de renume.**

Succesul înregistrat ne-a adus noi prieteni, dintre care mulţi au contribuit la realizarea acestei cărţi. Vrem să adresăm mulţumiri prietenilor noştri, mai noi sau mai vechi, pentru ajutorul acordat. Cerem scuze celor care ne-au ajutat, dar al căror nume am omis... I-l trecem pe listă, şi vrem să le oferim cele mai calde mulţumiri.

Pentru sprijin tehnic şi moral, mulţumim prietenilor noştri:

I liane Kennedy, contabil public acreditat; Rolf Parta, contabil public acreditat; dr. Ann Nevin, specialist în psihologie pedagogică; Kim Boiler, consilier financiar autorizat; Prank Creric, broker «le investiţii; Rudy Miller, investitor în companii cu capital de risc; Michael Lechur, avocat. Specializat în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală;

Cluis Johnson, avocat specializat în domeniul valorilor mobiliare; dr, Van Tliarp, specialist în psihologia comportamentului în vestirie n-ai; Craig Coppola, specialist în afaceri imobiliare comerciale; ar. Dolf Deroos, specialist în investiţii din domeniul afacerilor imobiliare; Bill şi Cindy Shop off, specialişti în investiţii din domeniul afacerilor imobiliare; Keith Cunningham, specialist în reconstrucţia corporaţiilor; Wayne şi Lvnn Morgan, specialişti în domeniul afacerilor imobiliare; Hayden Holland, specialist în trusturi: Larry Clark, antreprenor în domeniul afacerilor imobiliare; Marty Weber, antreprenor social; dom Weisenborn, agent de bursă; Mike Wolf, antreprenor; John Burley, investitor în afaceri imobiliare; dr. Paul Johnson, Profesor în Gestiunea afacerilor la Universitatea Thunderbird; Şcoala Americană de Management Internaţional; Garolita OII veros, profesor hi Universitatea din Arizona şi la Universitatea Thunderbird; Larry Gutsch, consilier de investiţii; Li*z* Berkenkamp, consilier de investiţii: John. Milton Fogg, editor; Dexter Yager şi familiei Internet Services; John Addison, Trish Adams, specialişti

bancari în probleme legale de ipoteci; Bruce Whiting, contabil public autorizat, Australia; Michael Tal ari co, investitor în afaceri imobiliare, Australia; Tlarry Rosenberg, contabil public autorizat, Australia; dr, Ed Kohen, consilier financiar, Australia; John Hallas, om de afaceri, Australia; Dan Osborn, consilier de schimb valutar, Australia; Nigel Brunei, comerciant de valori mobiliare, Australia; David Peid, avocat specializat în domeniul valorilor mobiliare, Canada: Thomas Allen, avocat specializat în domeniul valorilor mobiliare, Canada; Kelvin Dusbntsky, consilier general, Canada; Alan Jacques, consilier de afaceri, Canada; Raymond Aaron, consilier de afaceri, Canada: Dan Sullivan, consilier de afaceri, Canada; Brian Cameron, consilier pentru tranzacţionarea valorilor mobiliare, Canada; Jannie Tay, consilier de afaceri şi investiţii, Singapore; Patrick Lim, consilier de investiţii în afaceri imobiliare, Singapore; Dennis Wee, consilier de investiţii în afaceri imobiliare, Singapore; Richard şi Veronica Tan, consilieri de afaceri, Singapore; Bellum şi Doreen Tan, consilieri de afaceri, Singapore; C.K. Teo, consilier de afaceri,

Singapore; Nazim Kahn, avocat.

Singapore; K.C. Sec, consilieri tic afaceri, Malavezm: Sicw Ka Wci, consilieri de afaceri, Маьус/лл; Kevin Stock, Sara Woolard, Joc Sposi, Ron Barry, Loral Langemeier, Mary Painter şi Kim Arrics.

Cu apreciere, îi acordăm mulţumiri, în metnoriam Cynthia Oui. Cynthia a fost comentator financial* pentru postul de radio KSPO – Sau Francisco, California, agent de bursă, profesor şi, ecl mai important, o bună prietenă. Ti mulţumim şi îi simţim lipsa.

Lista nu ar fi completă fără menţionarea incredibilei noastre echipe din cadrul Cashflow Technologies, căreia îi acordăm mulţumiri.

Vă mulţumim, Robert şi Kim Kiyosaki Zbaron Leehter

Sfatul unui tată cu privire la procesul investiţional

Cu ani în urmei, l-am întrebat pe tatăl bogat: Ce sfat ai da. Învesti toiului de nivel mediu?"

Răspunsul lui a fost:

„Să nu numind la nivel mediu 1".

Regula 90/10 a banilor

Cei mai mulţi dintre noi am auz. it de **regula 80/20. Cu alte cuvinte, 80% din succesul** nostru se **datorează unui** procent de **20% din eforturi. Descoperită** de **economism! de origine italiană, Vimredo Paieto** în **1897, această regulă este cunoscută sub denumirea** de **Principiul efortului minim.**

Tatăl bogat era de acord că această regulă se aplică în toate domeniile, mai puţin atunci când vine vorba de bani. În cazul banilor, el considera că mai potrivită este regula 90/1C. Tatăl bogat a observat că 10% din oameni deţin 90% din bani. El sublinia faptul că, în industria de film, 10% dintre actori câştigă 90% din bani. De asemenea, a observat că 1C% dintre sportivi câştigă 90% din bani, la lei şi J0% dintre muzicieni. Aceeaşi regulă 90/10 se aplică şi în lumea investiţiilor, de aceea sfatul pe care tatăl bogat îl dă investitorilor este: „Să nu fi de nivel mediu)" Un articol apărut recent în *The Wall Street Journal* prev. Iată acelaşi punct de vedere. Articolul pred/cază faptul că 90% din acţiunile companiilor din America sunt deţinute doar de 13% din oameni.

Cartea de faţă vă dezvăluie **modul în care unii dintre investitorii care fac parte din categoria celor 10% au** obţinut. **9C% din bogăţii, şi vă învaţă cum puteţi să realizaţi şi voi acelaşi lucru.**

INTRODUCERE

Ce veţi învăţa din această carte

Comisia pentru tranzacţionarea valorilor mobiliare (CTVM) a Statelor Unite delineşie Investi lor li **J Acreditat ca** fiind un individ **care are:**

1. **un venit anual de 2C0 00C de dolari sau mai mult, ori**
2. **un venit anual al cuplului de 3C0.000 de dolari sau mai mult, ori**
3. **capitaluri în valoare netă de 1 milion de dolari sau mai mult.**

Aceste cerinţe au losi stabilite de CTVM pentru a proteja invesritorul mediu de cele mai proaste şi mai riscante investiţii din lume. Problema este ea ace STE **cerinţe îl feresc pe investitorul de nivel mediu şi de cele mai bune investiţii din lume, motiv pentru care sfatul tatălui bogat pentru aceştia csie: „Nu rămâneţi la nivel mediu! ***

Cum am pornit de la zero

Această carte începe cu întoarcerea mea din Vietnam, în 1973. În mai puţin de un an, urma să fiu eliberai din Forţele Marine. Ceea ce însemna că, în mai puţin de un an, aveam să rămân fără slujbă, fără bani şi fără ni ci un bun material. Prin urmare, momentul de început al acesici cărţi, pe care cred că mulţi îl recunoaşteţi, este de la zero.

A fost o provocare pentru mine să scriu această carte. Am scris-o şi rescris-o *de* patru ori. Prima schiţă a început la nivelul Investitorului Acreditat stabilit de CTVM, nivel care porneşte de la un venit anual de minin 2C0.000 de dolari. După ce am terminat prima dată canea, Sharon Lechter, coautoarea mea, a fost cea care mi-a reamintit regula 90/iC cu privire la barii a tatălui bogat. Ka mi-a spus: „Cartea aceasta se referă ia investiţiile oamenilor bogaţi, dar, în realitate, mai puţin de 10% din populaţia Americii câştigă peste 2C0.000 de dolari pe an. De fapt, cred că mai puţin de 3% câştigă suficient pentru a putea fi consideraţi Investitori Acreditaţi". Aşadar, provocarea a fost să mă refer în această carte la investiţiile pe care le fac cei bogaţi, investiţii care încep cu venitul minim

solicitat, de 20C QQC de dolari, şi, în acelaşi timp, de a mă adresa tuturor cititorilor, indiferent dacă au. Sau nu bani pentru astfel de investiţii. Lucrul acesta a fost o adevărată provocare şi a constituit motivul pentru care am fost nevoit să scriu şi să rescriu cartea de patru ori.

Am început cu prezentarea nivelului de bază al investitorului şi vom termina cu nivelul cel mai complicat. Dar, nu vom debuta cu detalierea Investitorului Acreditat, momentul de început al cărţii îl constituie anul 1973, deoarece atunci nu aveam nici slujbă, nici bani, nici bunuri materiale. O perioadă din viaţă cu care mulţi dintre noi ne-am confruntat. Iot ce aveam în 1973 era visul de? îi extrem de bogat într-o zi şi de a deveni un investitor capabil să facă investiţii ca cei bogaţi. Să facă acel gen de investiţii despre care nu mulţi au auzit, despre care se scrie în ziarele financiare, sau care sunt tranzacţionare direct de intermediarii de investiţii. Această carte începe atunci când tot ce aveam era un vis şi îndrumările tatălui meu bogat pentru a deveni un investitor capabil să facă investiţii de oameni bogaţi.

Aşadar, indiferent dacă în momentul de faţă aveţi puţini bani pentru investiţii sau averi mulţi bani, şi indiferent dacă deţineţi cunoştinţe multe sau puţine despre investiţii, această carte vă va fi de mare ajutor. Estescrisă într-un mod cât mai simplu posibil, dar are un subiect foarte complex. Este scrisă în aşa înamora încât să folosească tuturor celor care doresc să devină investitori mai buni, indiferent de suma de bani de care dispun.

Dacă aceasta este prima carte despre investiţii pe care o citiţi şi vă temeţi că va fi foarte complicată, vă rog să nu vă faceţi griji J Sharon şi cu mine nu vă cerem decât să vă doriţi să învăţaţi şi să citiţi această carte, de la început până la şi arşii, fiind deschişi oricărei posibilităţi. Dacă nu înţelegeţi anumite fragmente ale acestei cărţi, rezumaţi-vă doar la a citi textul, dar continuaţi până la sfârşit! Chiar dacă nu înţelegeţi tot, citind toată cartea, până la concluzii, veţi avea mai mulcc cunoştinţe despre acest subiect al investiţiilor decât investitorii aciuali de la bursă. Ue fapt, citind cartea în totalitate, veţi. Şei mult mai multe decât cei care tlau staturi despre investiţie şi care suni plătiţi

pentru aceasta. Această carte porneşte de la situaţii simple şi ajunge la ceţe complicate, fără a se pierde în detalii şi elemente dificile. Din mai multe puncte de vedere, această carte începe cu explicaţii simple şi continua în acelaşi registru, acoperind nişte strategii de investiţii extrem de elaborate. Ksic povestea unui om bogat care devine ghidul unui tânăr, utilizând imagini şi diagrame pentru a-i explica totul despre investiţii, subiect întotdeauna dificil.

Regula {J0/Î0 a banilor

Tatăl meu bogat aprecia regala 80/20 descoperită de economistul italian Viltredo Parero, de asemenea cunoscută ca Principiul efortului minim. Însă, când vine vorba de bani, tatăl bogat mai degrabă ţine seama de regula 90/10, care spune că 10% din populaţie deţine întotdeauna 90% din bani.

În numărul din 13 septembrie 1999 al ziarului *The Wall Street Journal* a apărut un articol care susţinea opinia taialui meu bogat cu privire la regula 90/10 a banilor. Vă prezentăm un fragment al articolului:

„Deşi se vorbeşte foarte mult despre londuri mutuale pentru mase, despre bărbieri şi băieţi care

lustruiesc pantofii vânzând ponturi legate de investiţii, bursa de valori a rămas privilegiul unui grup de elită. Potrivit economistului Kdward Wolf doar 43,3% din familii deţineau valori mobiliare în 1997, cel mai recent an din care avem informaţii. Mulţi dintre aceştia deţineau portofolii relativ mici. Aproape 90% din acţiuni erau deţinute de 10% dintre familiile cele mai înstărite, Concluzia: 10% cei mai bogaţi oameni deţineau 73% din totalul net al capitalului ţarii în 1997, faţă de 68%, procent existent în 1983".

Cu alte cuvinte, deşi numărul eclor care investesc a crescut în prezent, tot cei bogaţi continuă să se îmbogăţească. În ceea ce priveşte deţinerea de acţiuni, regula 90/IC a banilor se dovedeşte a fi corectă.

Personal, ini îngrijorează această situaţie, deoarece tot mai multe familii contează pe investiţiile făcute pentru ca mai târziu să poată avea o bază financiară. Problema este că, deşi tot mai mulţi oameni încep să investească, foarte puţini dintre ei sunt instruiţi în acest sens. Ce se va întâmpla cu aceşti noi investitori în momentul în care va exista o cădere bruscă a bursei, dacă acest lucru se va întâmpla? Guvernul federal al Statelor Unite ne asigură economiile împotriva pierderilor catastrofale, dar nu ne asigură şi investiţiile. De aceea, atunci când l-am întrebat pe tatăl meu bogat: „Ce sfat ai da unui investitor de nivel mediu?" el a răspuns: „Să nu fie de nivel mediul".

Cum să nu rămâi la nivel mediu

Am devenit conştient de subiectul investiţiilor cânţi aveam doar 12 ani. Până la acea vârstă nu mă gândisem la noţiunea de investiţii. Eram preocupat de baseba?! şi fotbal, dar nu de investiţii. Auzisem ucesr cuvânt, dar nu-i dădusem prea multă atenţie până în momentul în care am înţeles ce putere

avea. Îmi amintesc că mă plimbam pe o plajă mică împreună cu cel căruia îi spun tatăl meu bogat şi cu fiul lui, Mibe, cel mai bun prieten al meu. Tatăl bogat ne arăta, mie şi fiului său, proprietatea pe care o cumpărase de curând. Deşi aveam doar 12 ani, mi-am dat seama că tatăl meu bogat tocmai achiziţionase una dinirc cele mai valoroase proprietăţi imobiliare din oraşul nostru. Cu toate că eram mic, ştiam că o proprietate care dă spre ocean şi spre plajă, era mult mai valoroasă decât una fără plajă. Primul lucru la care m-am gândit a fost: „Cum de-şi permite tatăl lui Mike o proprietate atât de scumpă?" Stâream acolo, cu picioarele goale mângâiate de valuri, uitându-mă la un bărbat de aceeaşi vârstă ca tatăl meu adevărat, care făcea una dintre cele mai mari investiţii financiare din viaţa sa. Eram uluit că-şi permite o asemene;! proprietate. Ştiam că tatăl meu câştiga mai mult, pentru că era un funcţionar guvernamental bine plătit şi avea salariul mai mare. Dar ştiam şi că tatăl meu adevărat nu şi-ar fi permis niciodată să cumpere o proprietate chiar pe malul oceanului. Aşadar, cum se face că tnrăl lui Mike avusese bani

pentru un asciel de teren când tatăl meu nu ar fi avut? Nici nu bănuiam că mi-am început cariera de investitor profesionist în momentul în care mi-am dat seama de puterea cuvântului „investiţie.

Acmn, după 40 de ani de ia acea plimbare pe plajă cu tatăl meu bogat şi fiul său Mike, mi se adresează o mulţime de întrebări» ia care începusem. Şi cu să mă gândesc în acea zi. La cursurile de investiţii pe care le predau acum, primesc întrebări asemănătoare celor pe care le adresasem şi eu tatălui meu bogat» ca de exemplu:

1. **„Cum pot să investesc dacă nu am niciun ban?”**
2. **„Am 10 OOC de dolari pentru investirii. În ce îmi recomandaţi să-i investesc?”**
3. **„îmi recomandaţi să investesc în proprietăţi imobiliare, fonduri mutuale sau acţiuni? ***
4. **„Pot să cumpăr proprietăţi imobiliare sau acţiuni fără ni cin n ban?”**
5. **„Nuc nevoie de bani ca să câştigi bani?”**

(k „Nu **e riscant să investeşti?”**

7. **„Cum poţi să ai profituri mari cu un risc redus?”**
8. **„Por să investesc împreună cu dumneavoastră? ***

Astăzi tot mai mulţi oameni încep să-şi dea seama de puterea ascunsă în cuvântul „investiţii”. Mulţi

vor să afle cum pot obţine această putere. Citind cartea, sunt convins că veţi găsi răspunsurile la aceste întrebări, iar dacă nu, veţi fi motivaţi să cercei a şi mai departe şi să găsiţi răspunsuri potrivite pentru voi. Acum mai bine de 40 de ani, cel mai importam lucru pe care tatăl meu bogat l-a făcut pentru mine a fost de a-mi stârni curiozitatea în legătură cu subiectul investiţiilor. Curiozitatea mi-a fost stârnită atunci când mi-am dat seama că tatăl celui mai bun prieten al meu, care câştiga mai puţin decât tatăl meu adevărat» cel puţin comparând cecurile de salarii, îşi permitea să facă investirii accesibile numai oamenilor bogaţi. Mi-am dat scama ca tarăl meu bogat avea o putere pe care tatăl adevărat nu o avea, şi am vrut să deţin şi eu acea putere.

Mulţi se tem de această putere, se feresc de ea şi mulţi cât iar îi cad victime. În loc să fug de putere, ori s-o condamn cu afirmaţii de genul: „Bogaţii îi exploatează pe săraci”, sau „E riscant să investeşti”, „Nu mă interesează să devin bogat”, am devenit curios. Curiozitatea şi dorinţa de a acumula această putere, de a dobândi aceste

abilităţi şi cunoştinţe, ni-au făcut să aleg un drum lung, de-o viaţă întreagă, plin de întrebări şi învăţăminte.

Cum să investeşti ca o persoană bogata

Deşi aecaslă carte nu vă va oieri toate răspunsurile tehnice pe care vi le doriţi, intenţia mea este de a vă arăta cum s-au îmbogăţit mulţi dintre cei mai bogaţi oameni şi cum au continuat să adune averi impresionante. Stând pe plajă la vârsta de 12 ani şi privind proprietatea recent achiziţionată a tatălui meu bogat, am descoperit o lume plină de posibilităţi, circ nu existau în farm Im mea. Am realizat că nu banii îl făceau pe tatăl meu bogat, un investitor bogat. Am realizat, că tatăl meu bogat avea un mod de gândire opus, contrazicând modul de gândire al tatălui meu adevărat. Şi astfel, pentru a avea aceeaşi putere financiară ca şi Cala! meu bogat, am realizat că nu trebuia decât să-i înţeleg acest mod de gândire. Ştiam că dacă voi începe să gândesc precum el, voi fi bogat pentru totdeauna. Ştiam că dacă nu voi reuşi acest lucru, nu voi fi niciodată cu adevărat bogat, indiferent câţi bani aş fi strâns. Tatăl bogat

tocmai investise într-una dintre cele mai scumpe proprietăţi din oraşul nostru şi nu avea bani deloc. Mi-am dat seama că bogăţia era un mod de a gândi şi nu o sumă de bani depusă într-un cont la banca. Tocmai acest mod de a gândi al investitorilor bogaţi am vrut să vi-l prezentăm, Sharon şi cu mine, şi din această cauză a Lrebuit să rescriem cartea de patru orî.

Răspunsul tatălui bogat

Aflând li-ro a pe plajă, acum 40 de ani, mi-am făcut curaj, în cel c din urmă, şi 1 am întrebat pe tata! meu bogat: „Cum de îţi poţi permite să cumperi acest teren de 10 acri, cu vedere la ocean, când tatăl meu lui şi-l poate permite?" Atunci tatăl bogat şi-a pus mâna pe umorul meu şi mi-a dat un răspuns pe care nu-l voi uita niciodată. M-a luat pe după umeri şi ne-am întors, îndreptându-ne spre ocean, iar el a început să-mi explice, cu căldură, modul lui de a vedea banii şi investiţiile. Răspunsul lui a fost: „Nici eu nu-mi permit să cumpăr terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obţine/ În acea zi ne-am plimbat pe plajă tăinp de o oră, tatăl bogat la mijloc, fiul său de-o parte şi cu de cealaltă

parte. I.ceinic de investiţii începuseră.

Cu câţiva ani în urmă. Predam un curs de investiţii cu durata de trei zile în Sydnev, Australia. Prima zi şi jumătate din a doua am INTROJJUCT. RF

discutat despre detaliile construirii unei afaceri. Până la urmă. Un cursant dezamăgit a ridicat mâna şi a zis: „Eu am venit să învăţ despre investiţii. De ce pierdeţi atâu timp eu afacerile?”

Eu am răspuns: „Din două motive. În primul rând deoarece întotdeauna investim într-o afacere, până la urmă. Dacă investiţi în acţiuni, înseamnă cea investiţi într-o afacere. Atunci când achiziţionaţi o proprietate, cum ar fi un bloc de apartamente, aed bloc este, de asemenea, o afacere. Dacă veţi cumpăra o obligaţiune, de asemenea, investiţi într-o afacere. Ca să fiţi un investitor bun, trebuie ca mai întâi să vă pricepeţi la afaceri. În al doilea rând, cel mai bun mod de a investi este de a avea o afacere, prin care să vă reali/aţi investiţiile. Cel mai prost mod de a investi este în calitate de persoană fizică. De obicei, investitorul de nivel mediu ştie foarte puţine lucruri despre afaceri şi de multe ori învesteşte ca persoană fizică. De aceea acord aşa

de mult timp afacerilor în cadrul unui curs de investiţii". Şi de aceea în această carte voi acorda o atenţie deosebită atât construirii unei afaceri, cât şi analizării unei afaceri. Voi insista, de asemenea, şi asupra modului de a investi prin intermediul unei afaceri, pentru că acesta este modul în care m-a învăţat tatăl meu bogat să investesc. După cum mi-a spus acum 40 de ani „Nici eu nu-mi permir să cumpăr terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obţine". Cu alte cuvinte, regula tatălui meu bogat spune: „Prin afacerea mea îmi asigur investiţiile. Cei mai mulţi oameni nu se îmbogăţesc deoarece investesc în calitate de persoane fi/ice şi nu ca deţinători de afaceri". În această cane veţi vedea de ce majoritatea celor IC% care deţin 90% din capital deţin afaceri şi investesc prin intermediul lor şi veţi învăţa cum să procedaţi şi voi la le).

Mai târziu, cursantul a înţeles de ce am acordat atâta timp discuţiei despre afaceri. Pe parcurs ce avansam cu lecţiile, atât el cât şi coţi ceilalţi începeau să-şi dea seama că cei mai bogaţi investitori din lume nu cumpără investiţii.

Majoriratea investitorilor la care se referă regula 9Q/1C îşi creează propriile investiţii. Există miliardari care nu au încă 30 de ani, situaţie care se explică prin faptul că ci nu şi-au cumpărat investiţiile. Ei au ercar investiţii, afaceri proprii, pe care milioane de oameni vor să le cumpere.

Aproape în fiecare zi aud pe cineva spunând: „Am o idee de produs nou ei. Re o să-mi aducă milioane". Din nefericire, majormtca acestor idei creative nu vor fi niciodată transformate în averi. A dona jumătate a acestei cărţi se va concentra asupra modului în care cei 10% îşi transformă ideile în afaceri de milioane sau chiar miliarde de dolari în care alţi investitori doresc să investească. Acesta este motivul pentru care tatăl meu bogat a petrecut atâta ui mp învăţându-mă cum să construiesc afaceri şi cum să analizez afacerile în care vreau să investesc. Aşadar, dacă aveţi o idee şi credeţi că vă va îmbogăţi, sau poate chiar vă va ajuta să intraţi în clubul celor care verifică regula 90/10, partea a doua a cărţii vă este dedicară.

Cumperi, păstrezi şi te rogi

De-a lungul anilor, tatăl meu bogat mi-a atras

atenţia ca investiţiile au semnificaţii diferite de la o persoană la alta. Adesea aud oameni spunând lucruri de genul:

1. **„Tocmai am cumpărat 500 de acţiuni ale companiei XYZ, plătind 5 dolari pe acţiune. Preţul a crescut la la dolari şi am vândut acţiunile. Am câştigat 5.000 de dolari în mai puţin de o săptămână”.**
2. **„Eu şi soţul meu cumpărăm case vechi, le renovăm şi le vindem la un preţ mai mare decât am plătit. /1**
3. **„Eu tran/acţionez contracte la termen ai bunuri materiale”.**
4. **„Eu am peste un milion de dolari în contul de pensii/1**
5. **„Sigur ca banii din bancă”.**
6. **„Eu am un portofoliu divers”.**
7. **„Eu fac investiţii pe termen lung”.**

După cum zicea şi tatăl meu bogat: „Investiţiile au semnificaţii diferite de la o persoană la alta”. Afirmaţiile de mai sus reflectă diverse tipuri de investiţii şi moduri de a investi, diferite de cel în care procedează tatăl meu bogat. În schimb, el

spunea: „Majoritatea oamenilor nu sunt investitori. Majoritatea oamenilor speculează sau îşi încearcă norocul. Majorualca oamenilor consideră că a investi înseamnă «să cumperi, să pâsueazi şi să ic rogi să crească preţul». Cei mai mulţi investitori trăiesc cu speranţa că preţurile la bursă rămân ridicare şi cu teama că se vor prăbuşi. Un investitor adevărat câştigă bani indiferent dacă preţurile cresc sau dacă bursa se prăbuşeşte; face bani şi când câştigă şi când pierde, şi când vinde înainte de termen şi când păstrează acţiunile. Un investitor obişnuit nu ştie cum să facă acest lucru, motiv pentru care cei mai mulţi investitori sunt de nivel mediu şi se încadrează în procentul edor 90% care produc doar 10% din capitaluri”.

Mai mult decât să cumperi, să păstrezi şi să te rogi

Pentru ta L-ai **meu bogat, a investi înseamnă mai mult decât să cumperi, să păsrrezi şi să te rogi. Această carle va acoperi următoarele subiecte;**

1. **Cele 10 tipuri de control al investiţiilor: Mulţi oameni consideră că investiţiile sum riscante. Tatăl bogat spune: „Nu este riscant să**

investeşti. Este riscant să pierzi controlul”. Această **carte vă va prezenta cele 10 tipuri de control al investiţiilor, care duc la reducerea riscului şi creşterea profitului.**

2. **Cele 5 etape ale planului tatălui bogat care să mă ajtiLE să trec de la faza în care nu am niciun ban k cea în care investesc, având o grămadă de bani. Prima etapă este de a mă pregăti psihic pentru a deveni un investitor bogat. Este o etapă simplă, dar foarte importantă pentru oricine doreşte să facă investiţii cu încredere.**
3. **Dâlerite legi privitoare la plata impozitelor pentru diferiţi investitori. În cea de-a doua carte, intitulată „Cadranul Câştigurilor”, m-am referit la cele 4 categorii de persoane existente în lumea afacerilor.**

Acestea sunt:

„A* înseamnă „angajat”. „i”. vine de la „liber profesionist” (însemnând şi „mie afacerist”). „PA înseamnă „patron”. „1” vine de la „investâi-or”.

Motivul pentru care tatăl bogat m-a încurajat să investesc de pe poziţia cadranului P> este faptul că legile privitoare la plata impozitelor sunt mai

favorabile celor care investesc situându-se în acest cadran. Tatăl bogat spunea mereu: „Legea impozitelor nu este corectă. Ksic scrisă de bogaţi pentru bogaţi. Daea vrei să fii bogat, trebuie să foloseşti aceleaşi legi ale impozitelor ca şi cei bogaţi”. Unul din motivele pentru care 10% din populaţie controlează cea mai mare parte a bogăţiilor este faptul că numai 10% din populaţie ştie la ce categoric de contribuabil să se încadreze.

În 1943, guvernul a astupat toate portiţele de evitare a impozitelor pentru toţi salariaţii. În 1986 guvernul a eliminat portiţele de evitare a impozitelor, de care se bucură cei din cadranul P, în detrimentul celor din cadranul L, din care fac parte doctori, avocaţi, contabili, ingineri şi arhitecţi.

Cu alte cuvinte, încă un motiv pentru care 10% din investitori deţin 90% din capitaluri este faptul ca doar 10% din investitori ştiu cum să investească situându-se în cele patru cadrane pentru a beneficia de avantajele diferitelor categorii de impozite. Învestitorul obişnuit investeşte de cele mai multe ori din postura aferentă unui singur cadran.

4.De ce şi cum reuşeşte un investitor adevărat să

câştige bani indiferent dacă bursa creşte sau se prăbuşeşte.

3. Diferenţa dintre Investitorii Fundamentali şi Investitorii Tehnici.

6. în *Cadranul banilor* am prezentat cele 6 niveluri ale investitorilor. Această carte începe cu ultimele două niveluri ale investitorilor şi îi clasifica mai departe în următoarele categorii de investitori:

Investitorul Acreditai Investitorul Calificat Investitorul Sofisticat Investitorul Intern Investitorul Suprem

Citind această carte veţi cunoaşte diferitele aptitudini şi studii necesare fiecărei categorii de investitori.

7. Mulţi oameni afirmă: „Când o să mă îmbogăţesc, n-o să mai am probleme cu banii". Dar ceea ce nu realiv. Ca /. A d este faptul că a avea prea mulţi bani reprezintă o problemă tot atât de mare precum cea a banilor insuficienţi. Această carte vă va învăţa diferenţa dintre e de două tipuri de probleme legate de bani. Prima problemă e. Se de a nu avea sulicienţi bani. Cealaltă problemă este de a avea prea mulţi bani. Nu mulţi îşi dau seama ce

dificil poate fi să ai prea mulţi bani.

Unul din motivele pentru care mulţi oameni devin faliţi după ce câştigă *o* grămadă de bani, este faptul că nu ştiu să-şi rezolve problema banilor prea mulţi.

Veţi învăţa din această carte mai întâi cum să rezolvaţi problema banilor insuficienţi cum să faceţi o grămadă de bani şi apoi cum să vă confruntaţi cu problema banilor prea mulţi. Cu alte cuvinte, cartea aceasta vă va învăţa nu numai cum să faceţi o mulţime de barti, dar, mai imp or la **tu, vă va învăţa cum să faceţi să-i păstraţi. După cum spune tatăl bogat; „Ce rost are să faci o grămadă de bani, dacă pană la urma** ajungi să-i **pierzi pe toţi?”**

Un prieten al meu, agent de bursă, mi-a spus odată: „Investitorul de nivel mediu im face bani (n bursă. Nu pierde bani neapărat, ci doar nu reuşeşte să-i câştige. Am văzut atâţia investitori făcând bani într-un an şi dându-i înapoi anul următor!”

8. Cum să obţineţi mult mai mult de 200.000 de dolari, nivelul venim lui minim pentru a începe să investiţi la nivelul celor bogaţi. Tatăl meu bogat mi-a spus: „Banii sunt doar un punct de vedere. Cum poţi să fii bogat când crezi că 200 C00 de dolari

înseamnă o grămadă de bani? Daea vrei să fii un investitor bogat, trebuie să înţelegi că 200.000 de dolari, suma minimă necesară pentru a fi considerat investitor acreditat, e doar o picătură într-un ocean". De aceea prima crapă a acestei Cărţi este atât de i niponantă.

9. În prima etapă a cărţii, cea a pregătirii psihice pentru a deveni un investitor bogat, veţi găsi un scurt acest psihologic la slarşicul fiecărui capitol.

Deşi întrebările testului nu sunt deloc dificile, ele sunt menite să vă facă să gândiţi şi poate chiar să discutaţi răspunsurile voastre cu cei apropiaţi. Întrebările cu privire la regăsirea de sine pe care mi le-a adresat tatăl meu bogat m-au ajutat să găsesc răspunsurile pe care le căutam. Cu alte cuvinte, multe din răspunsurile pe care le căutam cu privire la investiţii, se aflau în conştiinţa mea de atâta timp.

Prin ce se diferenţiază investitorul din categoria 90/10?

Unul dintre cele mai importante aspecte ale acestei cărţi se referă la diferenţele de mentalitate dintre investitorul de nivel mediu şi cel care se

încadrează în categoria 9C/10. Tatăl meu bogat spunea mereu: „Dacă vrei să fii bogat, află ce face toată lumea şi tu fă exact invers!” Citind această carte veţi descoperi că cei 10% din investitori, care deţin 90% din bani şi cei 90% care deţin doar 10% din bani nu se deosebesc prin investiţiile pe care le fac, ci prin modul diferit de gândire. De exemplu:

1. **Majoritatea investitorilor spun: „Nu risca!” Investitorul bogat acceptă să rişte.**
2. **Majoritatea investitorilor spun „Diversifică!” Investitorul bogat se concentrează asupra unei singure afaceri.**
3. **Investitorul de nivel mediu încearcă să minimizeze datoriile. Învestitorul bogat creşte datoriile în lavoarea lui.**
4. **Investitorul de nivel mediu încearcă să diminue/e cheltuielile. Învestitorul bogat ştie cum să crească cheltuielile ca să devină şi mai bogat.**
5. **Investitorul de nivel mediu arc o slujbă. Învestitorul bogat creează slujbe.**
6. **Investitorul de nivel mediu munceşte din greu. Învestitorul bogat munceşte din ce în ce mai**

puţin ca să câştige din ce în ce mai mult.

introdijefkl.

21

Cealaltă faţă a monedei

Aşadar, este importam ca atunci când citiţi această carte să observaţi când părerile voastre sunt diametral opuse sfaturilor tatălui meu bogat. Tatăl bogat spune: „Unu! din motivele pentru care atât de mulţi oameni mi reuşesc să se îmbogăţească este faptul că nu-şi schimbă mentalitatea. Ei cred că există lin singur mod de a gândi sau de a face un anumit luevu. Pe când investitorul obişnuit gândeşte «Fii prudent şi nu risca!» investitorul bogat se gândeşte cum să-şi îmbunătăţească aptitudinile, pentru a-şi asuma şi mai multe riscuri. Tatăl meu bogat spunea că având acest gen de mentalitate „ici în considerare şi reversul medaliei”. De asemenea, mai spunea: „Investitorul bogat trebuie să aibă un mod de gândire mai flexibil decât al investitorului mediu. De exemplu, în timp ce atât investitorul bogat cât şi cel mediu trebuie să se gândească la siguranţă, cel bogat trebuie să se gândească şi cum să-şi asume mai multe riscuri. Pe când investitorul mediu se gândeşte cum să facă să-

şi diminueze datoriile, investitorul bogat se gândeşte cum să le mărească. Pe când investitorul mediu trăieşte cu teama că preţurile la bursă se vor prăbuşi, investitorul bogat aşteaptă tu nerăbdare ca preţurile să se prăbuşească. Acest lucru i s-ar putea părea o contradicţie investitorului mediu, dar tocmai aceasta contradicţie îl face pe investitorul bogat să se îmbogăţească".

Când citiţi această carte, observaţi contradicţiile dintre modul de gândire al investitorilor de nivel mediu şi cel al investitorilor bogaţi! După cum spunea tatăl bogat: „Investitorul bogat este foarte conştient că întotdeauna există un revers al medaliei. Învestitorul mediu vede doar o singură parte. Jar partea pe care investitorul mediu nu o vede îl menţine pe acesta la un nivel mediu, iar pe cel bogat îl face să se îmbogăţească/ Cea de-a doua parte a acestei căiţi se referă la reversul medaliei.

Vrei să fii mai mult decât un investitor de nivel mediu f

Această carte cscc mai mult decât o carte despre investiţii, sfaturi de succes şi formule magice. Unul din scopurile acestei cârti este de 4 vă oferi ocazia

să vă formaţi un alt punct de vedere asupra investiţiilor. Cartea începe cu întoarcerea mea din Vietnam în 1973 şi cu pregătirea mea, pentru a putea să investesc precum un investitor bogat, în 1973, tatăl meu bogat a început să mă înveţe cum să deţin aceeaşi putere financiară pe care şi el o avea şi de care devenisem conştient la vărs de la 12 ani. Stand pe plajă înaintea ultimei investiţii a tatălui meu bogat, cu 40 de ani în urmă, m-am dat seama că, atunci când vine vorba de investiţii, diferenţa dintre tatăl meu bogat şi tatăl meu sărac nu se limitează nici pe departe la suma de bani pe care ei o deţin pentru a investi. Diferenţa constă, în primul rând, în dorinţa fiecăruia de a li mai mult deeât un investitor de nivel mediu. Dacă vă doriţi acest lucru, citiţi mai departe 1

(În reportaj audio special al lui Robert Kiyosakî doar pentru cititorii *Ghidului Tatălui Bogat pentru Investiţii*

Mulţumindu-v; l pentru rolul activ în sprijinul educaţiei voastre financiare, Robert a pregătit un reportaj audio special. «Tatăl meu bogat spunea că tina dintre cele mai importante aptitudini pe care le poate deprinde un investitor este aceea de a se

îmbogăţi atunci când preturile Li bursă se prăbuşesc. Când ceilalţi intră în panică şi vând, cum îţi menţii calmul, îţi păstrezi acţiunile la bursă şi câştigi o grămadă de bani? **

Vă rugăm să ascultaţi „Tatăl meu bogat spune:

«Profită, nu intra în panica f

Pentru a obţine acest reoonaj audio nu trebuie decât să vizitaţi şi te-ul nostru special: www neh[dadbook3.com](dadbook3.com), şi veţi pute?, accesa repoitajul gratis.

Mulţumim şi mult noroci

ETAPA ÎNTÂI

Eşti pregătit psihic pentru a deveni investitor?

Tipul de control al investiţiilor nr. 1 Controlul asupra propriei persoane

CAPITOLUL 1

În ce ar trebui să investesc **în 1973, m-am întors acasă din Vietnam. Am avut norocul să fiu trimis într-o baza militară din Hawaii, aproape de casă, şi nu mir-una de pe Coasta de Est. După ce m-am instalai, la Ba?. A Aeriană a Forţelor Marine, l-am sunal pe prietenul meu Mike şi am stabilii 1 a ce oră să luăm masa împreună cu tatăl sau, bărbatul căruia îi spun La La) incu bogat. Mike era nerăbdător să mi-l pe сул пce pe băieţelul lui şi să-mi arate noua sa casă, aşa că am liotă rât să luăm masa la el acasă, sâmbăta următoare. Când limuzina lui Mike a venit să mă ia de la Sediul Ofiţerilor Licenţiaţi (SOL), o bază militară de un cenuşiu foarte şters, mi-am dat scama câte s-au schimbat de când am terminat acelaşi făceau, în 1965.**

„Bun venit acasă *V mi-a zis Mike, pe când am intrat în holul din nu nuna la sa casa pardosită cu marmură.**

Mike avea un zâmbet larg pe faţa, radia de bucurie, ţinându-şi fiul de şapte luni în braţe.

„Mă bucur că te-ai unors acasă întreg

„Şi cu”, i-am răspuns, trecând cu privirea dincolo

de el, la albastru! strălucitor al Oceanului Pacific c arc atingea nisipul alb al plajei din faţa casei sale. Casa era extraordinară. Era o vilă exotici cu un singur nivel, care avea ceva din graţia şi farmecul, din noul şi vechiul stilului de viaţă hawaiian. Înâuniru, erau frumoase covoare persane, plante înalte de un verde închis, în vase de lut, iar afară era o piscină mare, înconjurată pe trei laturi de casă şi având oceanul pe ceade-a patra, era foarte spaţioasă şi răcoroasă, în stilul elegant al insulei» cu cele mai line detalii. Casa se potrivea perfect cu imaginea mea despre viaţa luxoasă din Hawaii.

„Fă cunoştinţă cu fiul meu James!" mi-a zis Mike.

„Ol" i-am răspuns, luat prin surprindere. Probabil că rămăsesem cu gura deschisă, furat de frumuseţea uimitoare *a* acestei casc. „Ce copil drăgălaş!" am exclamat, aşa cum reacţionează oricine vede un nou-născut pentru prima dată. Dar, deşi făceam semne şi mă strâmbam la copilul ce mă privea fără niciun interes, mintea mea era încă şocată, realizând câte; se Schimbaseră în opt ani. Eu locuiam într-o bază militară, cu barăci vechi, împărţind o cameră cu trei tineri piloţi care făceau

dezordine şi obişnuiau să bea foarte multă berc, în timp ce Mike locuia într-o vilă de milioane de dolari împreună cu superba sa soţie şi cu noul lor născut.

„Intră!” mi-n spus Mike. „fata şi Connie ne aşteaptă în curtea interioara”.

Prânzul, servit de menajera internă, a fost ex ţi-a ordinar. Stăteam acolo bucurându-mă de mâncare, de peisaj şi de companie, când mi-am adus aminte de cei trei colegi de cameră, care probabil se aflau şi ei chiar amnei în sala de mese a ofiţerilor. Fiind sâmbătă, prânzul la baza militară consta de obicei într-un sandviş mare şi un bol cu supa.

După ce am glumii şi ne-am amintit de vremurile de demult, tatăl cel bogat a zis:

„După cum vezi, Mike s-a descurcat de minune investind profitul afacerii. Am făcut împreună mai mulţi bani în ultimii doi ani decât am făcut eu singur în primii douăzeci. Este adevărat ce se zice, că primul milion de dolari se obţine cel mai greu”.

„Aşadar, afacerife au mers bine?” am întrebat eu, dornic de noi informaţii despre creşterea atât de radicală a averii lor.

„Afacerile merg excelent”, a răspuns tatăl bogat.

„Aceste noi avioane 747 aduc alat **de mulţi** tunşli **din întreaga lume în Hawaii, încât aiaecrile nu** au **cum să nu înflorească. Dar succesul** nostru **se datorează mai mult investiţiilor decât afacerilor. Şi Mike este cel care se ocupă de investiţii”.**

„Felicitări!” i-am spus lui Mike. „Ai făcut o treabă bună!” „Mulţumesc”, mi-a spus Mike. „Dar nu este doar meritul meu. Lotul se datorează formulei de investiţii a tatălui meu, care dă

În ce ar trkhu» să investesc?

27

Într-adevăr rezultate. Eu nu Jac decât să pun **în practică ce ca ce el ne-a învăţat despre afaceri şi investiţii în toţi aceşti ani”.**

vse parc că funcţionează”, am spus eu. „Nu-mi vine să cred că locuiţi aici, în cel mai luxos cartier din oraş. Îţi aminteşti când eram nişte puşti săraci şi alergam cu plăcile de surf printre case, încercând să ajungem la plajă?”

Mike a început să râdă.

„Da, îmi amintesc. Şi îmi mai amintesc că eram alungaţi de toţi bogătaşii aceia bătrâni şi răi. Acum eu sunt bogătaşul bătrân şi rău cave îi goneşle pe

copii. Cine ar fi crezut că amândoi o să ajungem să locuim...”

Mike a tăcut deodată, dându-şi seama ce urma să spună. Realiza că, în limp ce el locuia acolo, cu locuiam în celălalt capăt al insulei, în nişic barăci militare lipsite de orice strilurire „Îmi pare rău”, a zis el „Eu... nu am vrut să...”

„Nu trebuie să-ţi ceri scuze”, i-am răspuns cu un zâmbet. „Sunt fericit pentru tine. Mă bucur că ai ajuns bogat şi plin de realizări. Meriţi asta pentru că ai avut răbdarea să înveţi cum se conduce o afacere. Eu o să părăsesc barăcile în vreo doi ani, de îndată ce îmi expiră contractul cu Forţele Marine”.

Tatăl bogat. a intervenit, simţind tensiunea dintre mine şi Mike: „Şi a făcut o treabă mai bună decât mine. Suni. Foarte mândru de el. Suiil mândru şi de fiul meu, şi de soţia lui. Fac o echipă grozavă şi au câştigat totul prin meritul lor. Acum, că te-ai întors din război, este rândul rău, Robert 1”.

Pot să investesc cu tine?

„Mi-ar plăcea să investesc cu tinel” am răspuns nerăbdător. „Am strâns aproape 3.000 de dolari cât

am fost în Vietnam şi aş vrea săd investesc înainte de a-i cheltui pe toţi. Pol să investesc cu tine/” „Am să-ţi dau numele unui agent de bursă bun”, a zis tatăl bogat, „Sunt sigur că îţi va da câteva sfaturi bune, poate chiar un pont grozav sau două”.

„Nu, nu, nu”, am zis eu. „Vreau să investesc în ce investeşti tu. Haide! Nu cunoaştem de atâta timp. Ştiu ea **mereu ai fost ocupai cu ceva sau ai investit în ceva. Nu vreau să merg la un agent de bursă. Vreau să fac** afaceri **cu voi”.**

Ghid de invis» *y\îi*

S-a făcut linişte în aşteptarea răspunsului lui Mike sau al tatălui bogat. Liniştea se transforma în tensiune.

— Am spus ce nu trebuia?” am întrebat în cele din urmă.

— Nu»” a zis Mike. „Eu şi tara investim în câteva proiecte noi» palpitante, dar că este mai bine să-l suni pe unul dintre agenţii noştri de bursa mai întâi şi să începi să investeşti cu ajutorul sfaturilor lui”. S-a făcut din nou linişte, întreruptă doar de zăngănind farfuriilor şi al paharelor pe care menajera le strângea de pe masă. Connie» soţia lui Mike, s-a scuzat şi a dus copilul în altă cameră.

„Nu înţeleg”, am răspuns eu. Am continuat apoi» adresându-mă mai mult tatălui bogat decât lui Mike:

„În toţi aceşti ani am lucrat alături de voi doi, pe când vă construiaţi afacerea. Am lucrat aproape pe nimic. Am mers la facultate, aşa cum m-ai sfătuit şi am luptat pentru ţară, pentru că mi-ai spus că asta este datoria unui tânăr. Acum, că sunt destul de matur şi am în sfârşit câţiva dolari de investit, eziţi

când îţi spun că vreau să investesc în ce investeşti tu. Nu înţeleg. Ce este cu atitudinea asta rece, încerci să îmi tai avântul sau să mă îndepărtezi? Nu vrei să devin bogat ca tine?”

„Nu e o atitudine rece”, a răspuns Mike.» Şi nu am încerca niciodată să-ţi tăiem avântul, nici nu ţi-am dori să nu reuşeşti să te îmbogăţeşti. Doar că lucrurile stau altfel acum”.

Tatăl bogat dădea din cap, aprobând în tăcere.

„Ne-ar face plăcere să investeşti în ce investim noi”, a spus tatăl bogat în cele din urmă,» dar ar fi împotriva legii”.

„Împotriva legii?” am repetat neîncrezător. „Voi doi faceţi ceva ilegal?”

— Nu, nu”, a răspuns tatăl bogat chicotind.» Nu am face niciodată ceva ilegal. Este prea uşor să te îmbogăţeşti legai ca să rişti să ajungi la puşcărie făcând ceva ilegal”.

„Şi tocmai pentru că vrem să rămânem întotdeauna de partea legii, îţi spunem, că ar fi ilegal să investeşti atâluri de noi”, a zis Mike.

„Investiţia pe care o facem cu şi Mike nu esrc ilegală. Dar ar fi ilegală dacă ai investi şi tu în ce

investim noi”, a încercat tatăl bogat să concluzioneze.

„De ce?” am întrebat eu.

„Pentru că tu nu eşti bogat.”, a zis Mike încet şi cu blândeţe. „Investiţiile noastre suni numai pentru cei bogaţi”.

ÎN *Ei.* AH lȝUl-BUI SĂ ÎNVF. STF-SE?

29

Cuvintele lui Nlike m-au izbit din plin. Ştiu că îi fusese greu să-mi spună isc menea cuvinte pentru că era prietenul meu cel mai bun. Şi, eu toate că mi le spusese cât se putea de blând, m-au ianit. Totuşi şi le-am simţii ea pe tiu cuţit în inimă. Începusem. Să simt cât de adâncă era prăpastia o între noi, din punct de vedere financiar. Deşi tatăl lui şi tatăl meu porniseră amândoi de la zero, el şi tatăl lui strânseseră o avere imensă. Eu şi tatăl meu încă eram de cealaltă parte a drumului. Simţeam că acea casă şi minunata plajă ai nisip alb erau încă departe de mine, iar distanţa nu se măsura doar în mile. M-am lăsat pe spate în scaunul meu, încrucişându-mi braţele, furat de gânduri. Stăteam aşa, dând uşor din cap, conştientizând ce însemna aed moment din viaţa noastră. Aveam amândoi 25 de ani, dar, din punct de vedere financiar, Mike era cu 25 de ani înaintea mea. Tatăl meu adevărat fusese, mai mult sau mai puţin, concediat din slujba lui din cadrul guvernului şi o lua de la capăt la vârsta de 52 de ani. Eu nici nu începusem încă.

„Eşti bine?” mă întrebat tatăl bogat încet.

„Da, sune bine”, am răspuns, făcând tot posibilul să ascund durerea care venea din sentimentul de mila pe care îl simţeam pentru mine şi pentru familia mea. „Meditam profund şi-mi analizam propria persoană”, am zis cu un zâmbet demn.

Era linişte în cameră şi se auzeau valurile, în timp ce o briză răcoroasă adia prin acea casă superbă. Mike, Lată! bogat şi **cu** mine stăteam acolo, în timp ce eu încercam să accept adevăratul rr. Csaj şi realitatea din **spatele** lui.

„Deci nu pot investi cu voi pentru că nu sunt bogat”, am zis în ce le din urmă, parcă ieşind din transă „Şi dacă aş investi în ceea ce investiţi voi, ar fi ilegal?”

Tatăl bogat şi Mike au încuviinţat.

„În unele privinţe, ar fi”, a adăugat Mike.

„Şi cine a făcut această lege am întrebat eu.

„Guvernul federal”, a răspuns Mike.

„CTVM”, a adăugat tatăl bogat.

„CTVM”, am întrebat eu? „Ce este CTVM?”

„Comisia pentru Tranzacţionarea Valorilor Mobiliare”, răspunse tatăl bogat. A fost creată în anii ”30 la iniţiativa lui Joseph Kennedy, tatăl

fostului preşedinte Joiin Kennedv.

„De ce a fost creată?” am întrebat eu.

Tatăl bogat a început să râdă.

„A fost creată pentru a proteja publicul de negociatorii, afaceriştii, agenţii de bursă şi investitorii lipsiţi de scrupule”.

„De ce că/i?” am întrebat. „Mi se pare un lucru bun”.

„Da, este un lucru foarte bun”, a răspuns tatăl bogat chicotind. „Înainte de prăbuşirea bursei, în 1929, erau olerile publicului multe investiţii dubioase, ale unor investitori cu intenţii mai puţin cinstite. Existau prea multe minciuni şi informaţii 11 **cade văr ale. Şi astfel a fost formată CTVM, ca un fel de paznic al pieţei de capital. Acest organism este cei care face – şi impune – regulile. H3ară CTVM ar fi un haos total”.**

„Şi atunci de ce râzi?” am insistat cu.

„Pentru că, deşi îi apără pe oameni de investiţiile proaste, îi şi ţine departe de cele mai bune investiţii pe care! c-ar putea face”, mi-a răspuns tatăl bogat pe un ton mai serios.

„Şi dacă CTVM îi protejează pe oameni atât de

investiţiile proaste, cât şi de cele bune, oamenii în ce mai investesc?" am întrebat eu.

„În afacerile permise", a răspuns Lata! **bogat. „Fac investiţii respectând regulile CTVM.***

„Şi ce e rău în asta?" am întrebat eu.

„Nimic", a răspuns tatăl bogat. „Cred că este o idee foarte bună. Trebuie să avem reguli şi cineva trebuie să le impună. Iar CTVM face acest lucru".

„Dar de ce râzi am întrebat eu. „Te cunosc de prea mulţi ani şi ştiu că este ceva care te face să razi şi nu vrei să-mi spui".

„Ţi-am spus deja", a zis tată! bogat. „Râd pentru că, în timp ce CTVM protejează oamenii de investiţiile proaste, îi protejează şi de investiţiile cele mai profi labile".

„Şt acesta este unul dintre motivele pentru caic cei bogaţi devin şi mai bogaţi? * am întrebat cu, cu o voce slabă.

„Corect", a spus tatăl bogat. „Râd pentru că văd ironia acestei situaţii. Oamenii investesc pentru că vor să se îmbogăţească. Dar, pentru că nu sunt bogaţi, nu li se permite să investească în afaceri care i-ar putea îmbogăţi. Doar dacă eşti bogat poţi

investi în ceca ce investesc bogaţii. Şt astfel, cel bogat devine mai bogat. Mie mi se pare ironic!”

„Dar de ce stau lucrurile aşa? * am **întrebat cu** „Pentru a-i **proteja pe cei săraci şi pe cei din clasa de mijloc de bogaţi?”**

„Nu neapărat”, a răspuns Mike „Cred că osie pentru a-i proteja pe săraci şi pe cei din clasa de mijloc de ei înşişi/

„De ce spui asta? * am întrebat cu.

„Pentru că se Jac cu mult mai multe afaceri proaste decât bune. Pentru o persoană care nu se pricepe, afacerile rele şi e de bune arată k fel. (vi trebuie multă educaţie şi experienţă pentru a putea împărţi investiţiile mai sofisticate în investiţii bune şi proaste. A Fi sofisticat înseamnă să ai abilitatea de a vedea ce face ca o investiţie să de bună, iar celelalte periculoase. Dar cei mai mulţi oameni pur şi simplu nu au această educaţie şi experienţa/ a zis tatăl bogat. „Mike, arată-i dosarul cu ultima investiţie pe care o luăm în calcul /

Mike s-a ridicat de la masă şi s-a îndreptat spic birou de unde s-a întors cu un dosar prins cu trei inele, gros de aproape doi inci, plin cu pagini,

desene, cifre şi hărţi.

„Acesta este un exemplu de investiţie pe care am lua-o în considerare/1 a zis Mike, aşezându-se. „Este vorba despre titluri de valoare neînregistrate. Această investiţie se mai numeşte şi memorandum de plasament privat/

Am rămas foarte uimit pe când Mike tot dădea paginile şi-mi arăta graficele, tabelele, hărţile şi fragmentele de text care descriau riscurile şi avantajele investiţiei. Mă simţeam amorţit în timp ce Mike îmi explica ceea ce urmărea şi de ce considera că aceea ar fi o oportunitate excelentă de invesriţie.

Tatăl bogat, văzându-mă pierdut şi copleşit de cantitatea mare de informaţii cu care nu eram deloc familiarizai, l-a oprit pe Mike şi a /.is:

„Asta aş vrea să vadă Robert/

Tatăl bogat arăta spre un mic pnragral de la începutul dosarului unde era scris: „Scutiri de la I.cgea valorilor mobiliare din 1933”.

„Asta vreau să înţelegi/ a zis d.

M-am aplecat pentru a putea citi literele scrise mărunt spre care d arăta. Scria: „Această investiţie

se adresează exclusiv investitorilor acreditaţi. Un investitor acreditat este de regula o persoană care:

- **are un câştig net de 1 milion de dolari sau mai mult;**
- **are un venit anual de 200.000 de dolari sau mai mult, înregistrat în fiecare din ultimii ani (sau 300.000 de dolari cumulat cu venitul soţiei: sau al soţului) şi care se aşteaptă să păstreze acelaşi nivel al venitului şi în anul curent.**

Lăsându-mă pe spate în scaunul meu, am spus:

„Din acest motiv ai spus că nu pot investi împreună cu voi. Aceasta investiţie este doar pentru oamenii bogaţi”.

„Sau pentru cei cu un venit foarte mare/ a spus Mike.

„Şi, pe lângă aceste reguli generale, suma minima pe care o poţi investi în această afacere este de 35.000 de dolari. Atât valorează fiecare „unitate* a investiţiei, aşa cum este ea numită.

„35.000 de dolari/ am spus cu cu răsuflarea tăiata, „Sunr o grămadă de bani, iar riscurile sunt foarre mari. Vrei să spui că reprezintă suma minimă pe care o poate investi cineva în afacerea aceasta?

*

Tatăl bogat a încuviinţat.

„Cât te plăteşte guvernul ca pilot al Forţelor Marine?” „Câştigam aproximativ 12.000 de dolari pe an, incluzând sumele pentru zborurile şi luptele din Vietnam. Chiar nu ştiu cât voi fi plătit acum, pe timpul şederii în Hawaii. S-ar putea să primesc o alocaţie pentru întreţinere (APÎ), dar în mod sigur nu vor fi mulţi bani şi categorie nu vor acoperi cheltuielile traiului în Hawaii”. „Aşadar, pentru tine, economisirea a 3 C00 de dolari este o rea lizare importantă/ a spus tatăl bogat, încercând să mă înveselească. „Ai strâns aproape 25% din salariul tău brut”.

Ani încuviinţat, realizând totuşi, în sinea mea, cât de departe eram de a deveni un aşamumit investitor acreditat. Mi-am dat seama că, şi dacă aş fi devenit general în cadrul Forţelor Marine, tot nu aş fi câştigat suficient cât să fiu considerat investitor acreditat. Nici măcar preşedintele ţării, decât dacă ar fi fost deja bogat, nu ar fi intrat în această categorie doar pe baza salariului.

„Şi ce ar trebui să fac?” am întrebat cu în cele din

urmă. „De ce nu pot să vă dau cei 3 C00 de dolari, să-i folosiţi împreună cu ai voştri şi să imparţimprofitul când afacerea începe să dea roade?” „Am putea să facem şi aşa”, a zis tatăl bogat. „Dar eu n-aş recomanda acest lucru. Nu tic, cel puţin,”;

„De ce? De ce nu mie? *

„Pentru că tu ai deja *o* pregărire financiară destul de bună. Şi poţi să fii mult mai mult decar lui investitor acreditat. Dacă vrei, poţi *ai.* Devii investitor sofisticat. Şi atunci o să fii mai bogat decât ai visat vreodată”.

„Investitor acreditat? Investitor sofisticat? Care este diferenţa?” am întrebat eu, simţindu-mă din nou încrezător.

„Bună întrebare”, **a spus Mike,** cu **un zâmbet, văzând că pri**ete**rnii lui îşi revenea din abisul în care căzuse.**

„Un investitor acreditat csre, prin definiţie, cineva care se încadrează în această categoric pentru că arc banii necesari. Din acest motiv, un investitor acreditat este deseori numit investitor calificat/ 4 mi-a explicat tatăl bogat. „Dar numai banii nu sunt

suficienţi pentru a te încadra în categoria investitorului sofisticat”.

„Care este diferenţa? * am întrebat eu.

„Ai citit articolul din ziarul de ieri, despre starul de film de la Hollywood care a pierdut milioane, fiind escrocat în n-o investiţie?” a întrebat tatăl bogat.

Am încuviinţat, spunând:

„Da, 1 am citit. Nu doar că a pierdut milioane, dar a trebuit să plătească pentru veniturile neimpozitate pe care le-a investit în al acer ca respectivă”.

„Acesta este un exemplu de investitor acreditat sau calificat”, a continuat tatăl bogat, „Dai simplul fapt că ai bani nu te face investitor sofisticat. Din acest motiv auzim de multe ori cum oameni cu venituri mari, cum sune doctorii, avocaţir staturile rock sau sportivii de performanţă, pierd bani în investiţii mai puţin sigure. Ei au bani, dar nu sunt „sofisticaţi”. Au bani, dar nu ştiu cum să i investească în mod sigur pentru a obţine profituri cât mai mari. Pentru ei, toate afacerile arată la fel Hi nu pot deosebi o investiţie proastă de una bună.

Oamenii aceştia ar trebui să se limiteze doar la investiţiile permise sau să angajeze un manager profesionist, unul în care au încredere, penrm a investi în numele lor.*

„Aşadar, care este definiţia ta pentru investitorul sofisticat?" am înrrebat cu.

„Investitorul sofisticat cunoaşte cei rrej F.", a spus tatăl bogar, „Cei rrci E", am repetat cu „Care sunt aceşti trei E?"

Tatăl bogat a luat memorandumul de plasament privat la care ne uitam şi a scris următoarele pe spatele uneia dintre pagini:

1, **Educaţie**

2, **Experienţă**

3, **Excedent monetar**

„Aceştia sunt cei urci K", a zis el ridicându-şi privirea. „Dacă îndeplineşti aceste trei condiţii vei fi un investitor sofisticat".

34 Gll D UE INVESTIŢII

Privind la cde trei condiţii, am spus:

„Starul de film avea hani în exces, dar nu îndeplinea primele două condiţii".

Tatăl bogat a încuviinţat

„Şi sunt mulţi oameni care au educaţia necesară, dar cărora le lipseşte experienţa, şu ne-având această experienţă de viaţă, tic multe Ori, nu au nici exces de bani”.

„Oamenii aceştia spun deseori „ştiu” când le explici anumite lucruri, dar nu pun în practica ceca ce ştiu/1 a adăugat Mike. „Bancherul nostru spune mereu „ştiu” când îi spunem ce vrem să facem, dar, dintr-un motiv sau altul, nu pune în practică ceea ce pretinde

V *CL*

ca ştie.

„Acesta este motivul pentru care bancherul vostru nu are exces de banî”, am spus cu.

Tatăl bogat şi Mike au aprobat.

Conversaţia a luat sfârşit şi, din nou, în cameră s-a aşternut liniştea. Am rămas toţi trei duşi pe gânduri. Tatăl bogat a cerut menajerei să mai aducă nişte cafea, iar Mike a început să strângă dosarul legat cu cde trei inele. Stăteam cu mâinile încrucişate, privind din interiorul casei lui Mike spre Oceanul Pacific albastru şi adânc, gândindu-mă în ce direcţie urma să-mi îndrept paşii 111 **viaţă.**

Absolvisem facultatea, aşa cum îşi doriseră părinţii mei, aproape că terminasem de îndeplinit serviciul militar, iar în curând aveam să fiu liber să-mi aleg drumul pe care îl consideram cel mai bun pentru mine.

„La ce te gândeşti?" m-a întrebat tatăl bogat, luând o înghiţitură de cafea.

„Mă gândeam la ce mi-aş dorj să devin acum, când am crescut", am răspuns cu.

„Şi la ce anume te-ai gândit?" m-a întrebat Mike.

„Mă gândeam că poate voi deveni investitor sofisticat", am răspuns încet. „Orice ar însemna asta".

„Ar fi o alegere înţeleaptă, a spus tatăl bogat. „Ai deja o bază destul de solidă, o bună educaţie financiară. Acum este timpul să dobândeşti ceva experienţă".

„Şi cum o să-mi dau seama elnd am acumulai suficient din amândouă?" am întrebat cu.

„Când vei avea exces de bani, a zis tatăl bogat zâmbind.

În ce ar trebui să investesc?

Spunând acestea, am început toţi trei să râdem şi am ridicat paharele, toastând:

„Pentru excesul de bani! *

Tatăl bogat a adăugat:

„Şi pentru a deveni investitor sofisticări”.

„Pentru a deveni investitor solisdcat şi pentru excesul de bani!” am repetar din nou în sinea mea şi mi-a plăcut cum sunau acele cuvinte.

Mike şi-a chemat şoferul, care m-a dus cu limuzina sa înapoi 111 **sordidul sediu al ofiţerilor licenţiaţi, unde am început din nou să mă gândesc la ceea ce urma să fac cu viaţa mea. Devenisem adult şi îndeplinisem ceea ce-mi ceruseră părinţii mei... absolvisem aşadar facultatea şi îmi servisem ţara în timpul războiului. Era timpul să decid ce voiam eu să fac în viaţă. Mă atrăgea gândul de a studia pentru a deveni investitor sofisticai. Puteam continua studiul alături de tatăl bogat pe măsură ce acumulam experienţa necesară. De data aceasta, tatăl bogat m-ar fi sfătuit ca pe un adult.**

20 de ani mai târziu

Până în J993, averea tatălui bogat s-a împărţit între copiii lui, nepoţii şi viitorii lor copii. Pentru

aproximativ o sută de ani, moştenitorii săi nu aveau de ce să-şi facă griji în privinţa banilor. Mike primise cea mai mare parte a afacerilor şi făcuse o treabă excelentă dezvoltând şi mai mult imperiul financiar al tatălui bogat, imperiul pe care acesta îl clădise de la zero. De-a lungul vieţii mele, l-am văzut eurn se ridică şi se dezvoltă.

Mi-au trebuit *20* de ani să ajung unde credeam că voi putea ajunge în IC ani. Este adevărat ce se spune: „Primul milion se obţine cel mai greu 1”.

Privind în urmă, nu a fost aşa de greu să fac un milion de doi ari. Mai dificil a fost să păstrez milionul şi să-l fac să lucreze pentru mine. Am reuşit totuşi să mă pensionez în 1994, la vârsta de 47 de ani, şi să mă bucur de independenţă financiară şi de o avere mai mult decât suficientă, eu ajutorul căreia puteam să mă bucur de viaţă.

Oricum, nu ieşirea la pensie mi s-a părut extraordinară. Ceea ce mi s-a păun incredibil a fost faptul că am reuşit în cele din urmă să devin investitor sofisticat. Am reuşit să investesc alături de Mike şi de tatăl bogat după un efort care a meritat din plin. Ziua aceea din 1973, când Mike şi

tatăl bogat mi-au spus că tiu eram suficient de bogat pentru a investi alături de ei, a reprezentat un moment crucial în viaţa mea. A fost ziua în care mi-gm propus să devin investitor sofisticat

În continuare, sunt enumerate câteva dintre investiţiile pe care le pot face aşa-numiţii „investitori acreditaţi şi „investitori sofisticaţi*:

1. **Plasamente private**
2. **Afaceri imobiliare şi partenerâate cu răspundere limitată**
3. **Ofeite publice preiniţiale (OPI)**
4. **OPI (deşi sunt oferite tuturor investitorilor, de obicei OPI nu sunt foarte accesibile)**
5. **Finanţări suberedit**
6. **Fuziuni şi achiziţii**
7. **împrumuturi pentru începerea afacerilor Fonduri pentru asigurare împotriva riscurilor**

Pentru investitorul mediu, aceste investiţii sunt prea riscante, dar nu pentru că investiţia în sine ar fi riscantă, ci pentru că, mult prea des, investitorului mediu îi lipseşte educaţia, experienţa şi excesul de capital pentru a înţelege ce presupun accsre investiţii. Tind acum să fiu de acord cu CTVM

în privinţa protejării investitorilor necaiificaţi, prin limitarea accesului lor la aceste tipuri de investiţii, pentru că şi eu însumi am făcut unele greşeli şi am luat câteva hotărâri eronate de-a lungul timpului.

Astăzi, în calitate de investitor sofisticat, pot investi în astfel de afaceri riscante. Dacă ştii ce faci, riscul este foarte mic, în timp ce câştigul poate fi imens. Astfel de afaceri reprezintă investiţiile obişnuite pentru cei bogaţi.

Deşi mi-am asumat unele pierderi, câştigurile de pe urma investiţiilor reuşite au fost incredibile, depăşind cu mult cele câteva pierderi. O rentabilitate a capitalului de 35% este normal, dar un procent de l 030% este foarte greu de obţinut. Ku prefer aceste investiţii pentru că le găsesc mai palpitante şi devin o provocare pentru mine. În cazul lor, nu se pune problema simplu: „Cumpără-mi o sură de acţiuni din afacerea asta sau vinde 10 acţiuni din afacerea aceea!" şi nici „Rara preţ /câştig este mare sau a scăzut?" Nu despre asta este vorba în cazul investitorului sofisticat. Astfel tic investiţii înseamnă să te apropii de ceea ce reprezintă mo Lor**ul Capitalismului. De fapt, unele**

dintre investiţiile menţionate maj stis sunt investi ţii eu un grad mai ridicat de risc, dar care pentru investitorul mediu sunt mult prea riscante. În realitate, investiţiile nu sunt riscante, dar lipsa de educaţie, de experienţă şi de excedentul monetar îl face pe investitorul de nivel mediu să aducă elementul de risc.

Cartea aceasta nu se referă la investiţii.

Cartea aceasta **se referă** la inveşlâtor.

Calea

Cane aceasta nu *se* referă în mod deosebit la investiţii. Cartea aceasta se concentrează mai ales asupra investitorului şi asupra căii pe care trebuie să o urmaţi pentru a deveni un investitor sofisticat. Scopul cu cât e a fost scrisă csic **de a vă ajuta să găsiţi calea prin cave puteţi acumula cei trei E: educaţie, experienţa şi excesul de bani.**

Tată bogat*, *tată *sărac* **csic o carte despre drumul meu spre cunoaştere care începe din copilărie.** *Cadranul banilr»* **reprezintă cea de-a doua parte a cărţii şi se referă la educaţia pe care** am **dobândit-o ca tânăr adult între anii 1973 şi 1994. Această carte, „Ghidul de investiţii al tatălui bogat”**

cumulează lecţiile primite în anii anteriori *cu* experienţa mea **de viaţă şi tratează modul în care pot fi atinşi cei urci** E **pentru** a **deveni un investitor sofisticat.**

În 1973, de-abia strânsesem 3.000 de dolari pentru investiţii şi nu aveam nici educaţie, nici experienţa. Dar în 1994, eram deja un investitor sofisticat.

În urmă cu 20 de ani, Laiil bogat spunea: „Aşa cum există casc pentru bogaţi, pentru săraci şi pentru cei din clasa de mijloc, aşa exista şi investiţii pentru fiecare categorie. Dacă vrei să investeşti în afaceri pentru bogaţi, trebuie să devii mai mult decât bogat. Trebuie să devii investitor sofisticat, nu doar un bogat care investeşte".

Cele cinci etape prin care treci pentru a deveni un investitor sofisticat:

1. **Eşti pregătit psihic pentru a deveni investitor?**
2. **Ce tip de investitor vrei să devii?**
3. **Cum construieşti o afacere de succes?**
4. **Cine este investitorul sofisticat?**
5. **Cum să dăruieşti şi altora?**

Cartea aceasta a fost scrisa ca un ghid. Nu vă va

oieri răspunsuri clare. Scopu 1 acestei cărei este de a vă ajuta şi înţelegeţi ce întrebări trebuie să puneţi. Şi dacă reuşiţi să faceţi acest lucru, înseamnă că şi-a atins scopul. Tatăl bogat spunea: „Nu poţi învăţa pe cineva să 1 le investitor sofisticau Dar cineva poate învăţa singur să devină un investitor soiisticat. Este cazul mersului pe bicicletă. Eu nu te pot învăţa să mergi cu bicicleta, dar tu poţi învăţa asta singur. Mersul cu bicicleta presupune risc, încercare, greşeli şi o bună îndrumare. Aceleaşi lucruri se aplică şi în ea/ul investiţiilor. Dacă nu doreşti să-ţi asumi riscuri, este ca şi cum ai spune că nu doreşti să înveţi. Şi dacă nu doreşti să înveţi, nu te pot îndruma".

Dacă sunteţi în căutarea unei cărţi care să vă ofere ponturi de succes despre investiţii, care să vă înveţe cum să vă îmbogăţiţi rapid, sau să vă dezvăluie formula secreta de investiţii a celor bogaţi, această carte nu vi se adresează. Această carte se referă mai degrabă la procesul de învăţare, şi mi la cel de investiţii. Este scrisă penuu cei care vor să înveţe să devină investitori, care îşi caută propriul drum de îmbogăţire, şi nu pentru cei care

vor să se îmbogăţească într-un timp cât mai scurt.

Cartea prezintă cele cinci etape de dezvoltare ale tatălui bogat, etape pe care el le-a parcurs şi prin care trec şi eu la rândul meu. Dacă vreţi să aflaţi cât mai multe despre cum să deveniţi bogaţi, veţi observa, citind această carte, că cele cinci etape ale tatălui bogat sunt aceleaşi cina eupe pe care le-au parcurs cei mai bogaţi oameni de afaceri şi investitori din lume pentru a se îmbogăţi, Bill Gates, fondatorul companiei Microsoft, Warren Buffet, cel mai bogat investitor din America şi Thomas Edison, fondatorul companiei General Electric, au trecut cu toţii prin aceste cinci etape. Prin aceleaşi etape trec astăzi tinerii milionari şi miliardari ai» nemetului sau ai generaţiei „.com", la vârsta de 20 – 3C de ani. Singura diferenţă este că, datorită Erei Informaţionale, aceşti tineri parcurg etapele mai repede... şi poate că şi voi veţi reuşi să faceţi la fel.

ÎN O: Aft TREBUI SĂ investesc?

39

Faci şi tu pane din Revoluţie?

Marile averi, bogăţiile uriaşe şi familiile foarte bogate s-au lormat în timpul Revoluţiei Industriale. Astfel se întâmplă şi astăzi, în timpul Revoluţiei Informaţionale.

Mi se pare interesant laptul că, în ziua de azi, există tineri de 20,30 şi 40 de ani care au ajuns milionari sau miliardari. Mai există, de asemenea, oameni care la vârsta de 40 de ani sau mai mult se descurcă greu din punct de vedere financiar, eu slujbe care le aduc numai 50 COC de dolari pe an. Unul dintre motivele pentru ea re există asemenea diferenţe este trecerea de la Era Industrială la cea Informaţională. Când s-a făcut trecerea la Era Industrială, oameni precum Henry Ford şi Thomas Edison au devenit miliardari. Astăzi, trecând la Era Informaţională, oameni ca Bill Gates, Michael Dell şi fondatorii companiilor de internet au devenit tineri milionari sau miliardari. Aceşti tineri de 20 şi ceva de ani îl vor depăşi curând pe Bill Gates... În vârstă de 39 de ani, în ceea ce priveşte averea. Lucrul

acesta se datorează puterii pe care o are trecerea de la Era Industrială la cea Informaţională. Se spune că nimic nu se compară cu forţa unei idei al cărei timp a venit... şi nu este nimic mai dăunător decăl cineva care încă are idei al căror timp a trecut.

Pentru voi, cartea aceasta poaic însemna o prezentare a vechilor idei şi o posibilă descoperire a ideilor noi de a vă îmbogăţi. Poate, de asemenea, să vă ofere un model de schimbare a vieţii voastre. Schimbarea poate fi la fel de radicală precum trecerea de la Era Industrială la Era Informaţională. Vă poate ajuta să vă găsiţi o nouă calc financiară în viaţă. Vă poate, de asemenea, ajuta să gândiţi ca un om de afaceri, ca un investitor, şi nu ca un simplu angajat sau liber profesionist.

Mie mi-au trebuit ani întregi să parcurg aceste etape, iar drumul încă nu s-a încheiat. După ce veţi cili această carte, vă veţi gândi poate să tir maţi şi voi cele cinei etape, sau poate veţi considera că această cale de dezvoltare nu este potrivită pentru voi. Dacă veţi decide să urmaţi această cale, depinde de voi cât de repede veţi dori să parcurgeţi cele cinci etape de dezvoltare. Amintiţi-vă că

această carte nu este despre îmbogăţirea rapidă! Alegerea unei astfel de dezvoltări personale şi a programului educaţional începe în prima etapă... aceea – i pregătirii psihice.

Eşti pregătit psihic pentru a deveni investitor?

Tatii bogat spurca adesea: „Banii pot fi orice doreşti tu să fie”.

.1 se referea la faptul că banii pornesc din mintea noastră, din gândurile noastre. Dacă cineva spune: „Banii sunt greu de obţinui*, probabil că îi va obţine greu. Dacă cineva spune: „O, niciodată nu voi fi bogaţi” sau „Este foarte greu să te îmbogăţeşti”, probabil că aşa vor sta lucrurile în ceea ce îl priveşte. Dacă cineva spune: „Singura cale pentru a ajunge bogat este să munceşti mult”, atunci probabil că acea persoană va munci mult. Dacă spune: „În cazul în care aş avea muici bani, i-aş depune la bancă pentru că nu aş şti ce să lac cu ei”, atunci probabil că aşa se va întâmpla. Şi dacă cineva spune: „Investiţiile sunt riscante*, atunci aşa va fi. După cum spunea şi tatăl bogat: „Banii pot fi orice doreşti tu să fie.

Tatăl bogat ni-a avertizat că pregătirea psihică necesara pentru a deveni investitor sofisticat este poate similară cu aceea de escaladare a muntelui Everest sau cu aceea de a deveni preot. El glumea, dar totuşi clocea să-mi atragă atenţia că o astfel de

decizie nu trebuie tratată într-un mod superficial. El mi-a spus: „Tu vei începe aşa cum am început şi eu. Vei începe fără niciun ban. Tot ce ai este speranţa şi visul de a te îmbogăţi. Dar, deşi mulţi visează la asta, doar câţiva pot reuşi. Gândeşic-te bine şi pregăteşte-te psihic pentru că urmează să înveţi cum să investeşti într-un mod în care nu multor oameni le este permis să o facă! Vei vedea lumea investiţiilor din interior, şi nu din afară. Există căi mult mai simple în viaţă şi metode mult mai uşoare de a investi. Aşadar, gândeşte-te bine şi, dacă decizi că acesta este drumul pe care vrei să-l urmezi în viaţă, fii pregătit! *

CAPITOLUL 2

Construirea fundaţiei unei averi

Mi-a fost foarte greu să mă întorc la sediul ofiţerilor din baza militară îţi **acea noapte. Nu mă deranjase când am plecat mai devreme în acea zi, dar, după ce mi-am petrecut după-amiaza în noua casă a lui Mike, sediul ofiţerilor îmi părea ieftin, vechi şi obosit.**

După cum mă aşteptam, cei trei colegi de cameră ai mei beau bere şi se uitau la un meci de baseball

la televizor. Peste tot erau cutii de pizza şi doze de bere. N-am schimbai prea multe vorbe pe când ani trecut prin camera de zi comuna. Colegâî mei se holbau pur şi simplu la televizor. Întrând în camem mea şi închizând uşa, m-am simţit recunoscător că aveam fiecare camera lui. Aveam mult de cugetat.

La 25 de ani realizam în cele din urmă anumite lucruri pe care nu le putusem înţelege pe când eram doar un copil de 9 ani, vârstă la care am început să lucrez, cu tatăl bogac. Mi-am dat seama că tatăl bogat muncise din greu ani la rând ca să construiască o fundaţie solidă a bogăţiei. Începuseră pe când se aflau în cartierul sărac al oraşului, trăind cumpătat, construind afaceri, cumpărând proprietăţi imobiliare şi punându-şi planul la punct. Acum îmi dădeam seama că planul tatălui bogat fusese să devină foarte înstărit. Când cu şi Mike eram la liceu, laul bogat făcuse prima mişcare. Începând şi se extindă în diferitele insule hawaiiene, cumpărând afaceri şi proprietăţi imobiliare. Când cu şi Mike am intrat la facultate, tatăl bogat a făcut mişcarea cea mai importantă şi a devenit unul dintre cei mai mari investitori privaţi în

afaceri din Honolulu şi câteva părţi din Waikiki. Pe când cu pilotam avioane în Vietnam, fiind membru al Forţelor Marine* Ci\ta1 bogat terminase de turnat fundata bogăţiei. Era o fundaţie solidă şi fermă. Acum se bucură» alături de familie» de roadele muncii lor. În loc să trăiască în cel mai sărăcăcios cartier dintr-o insula mărginaşă» locuiau într-unul din ceic mai înstărite cartiere din Honolulu, Şi nu doar lăsau impresia că sunt bogaţi» cum se întâmpla cu mulţi dintre locuitorii acelui cartier. Ştiam că Mike şi la căi său erau bogaţi deoarece mi-au permis să văd declaraţiile financiare auditate. Puţini oameni aveau acest privilegiu.

Pe de altă parte» tatăl meu adevărat tocmai îşi pierduse slujba. Avansase în ierarhia posturilor guvernamentale, când a căzui în dizgraţia „maşinii" politice care conducea Statul Îiawaii. Tatăl meu a pierdut tot ce dobândise când a candidat împotriva şefului său) a postul de guvernator şi a pierdut alegerile. Fusese trecut pe lista neagră de către guvern şi încerca să o ia de la capăt. Dar nu avea nicio fundaţie de bogăţie. Deşi avea 52 de ani, iar eu 25, ne aflam exact în aceeaşi poziţie din punct de

vedere financiar. Nu aveam niciun ban. Amândoi terminaserăm o facultate şi puteam să ne găsim o nouă slujbă, dar referindu-mă la un bun real» nu aveam nimic. În acea noapte» stând înііns pe pat, ştiam că aveam ocazia rară de a alege o direcţie în viaţă. Spun că era o ocazie rară deoarece foarte puţini oameni îşi permit luxul de a compara drumurile pe care le-au urmat în viaţă doi taţi şi de a şi-l alege pe cel potrivit pentru ei. Era o alegere dificilă.

Investiţiile celor bogaţi

Deşi mi-au trecut muke lucruri prin cap în acea noapte, cel mai mult eram intrigat de ideea că există investiţii permise doar celor bogaţi şi investiţii pentru toţi ceilalţi. Mi-am amintit că atunci când eram copil şi lucram pentru tatăl bogat nu-l auzeam vorbind decât despre cum să-şi construiască afacerile. Dar acum, când era bogai, nu vorbea decât despre investiţiile sale... investiţii ale bogaţilor, în acea zi, pe când luam prânzul, el mi-a explicat: „Singurul motiv pentru care am demarai aceste afaceri a fost de a Jaec investiţii destinate oamenilor bogaţi. Singurul motiv pentru care îţi

construieşti o afacere csie de a-ţi cum pâra activele prin intermediul ei. Dacă nu aş fi avut afacerile, nu mi-aş fi permis să fac investiţii destiruite oamenilor bogaţi”»

Tatăl bogat a subliniat în continuare diferenţa dintre o situaţie în care un angajat face o investiţie şi o situaţie în care investiţia se face prin intermediul linei afaceri. El spunea: „Majoritatea investiţiilor sunt prea scumpe dacă le faci 111 **calitate de salariat. Dar sunt mult mai accesibile dacă mi le procur prin intermediul afacerii mele. Nu înţelegeam ce vrea să spună, Jar ştiam că această deosebire este foarte importantă. Devenisem curios şi nerăbdător să aflu în ce consta această, diferenţă. Tatăl bogat studiase legile privitoare la companii şi la plata impozitelor şi descoperise modalităţi de a face o mulţime de bani folosind legile în Javoarea sa. În noaptea aceea am adormit aşteptând cu nerăbdare ca a doua zi dimineaţă, să-l sun pe tatăl meu bogat şi spuse du-mi în gând: „investiţiile celor bogaţi.**

Reîncep lecţiile

Am petrecut multe ore în copilărie stând la o

masă într-unul din restaurantele tatălui bogat, privindu-l pe acesta discutând amănuntele afacerilor sale. Stăteam la masă bându-mi sucul, iar tatăl bogat discuta cu bancherii lui, cu avocaţii, cu contabilii, cu agenţii de bursă, cu agenţii imobiliari, cu consilierii financiari şi cu agenţii de asigurări. Era începutul educaţiei mele financiare, între nouă şi optsprezece ani am petrecut ore întregi ascultându-i pe ac eşua cum rezolvă încâlcite probleme de afaceri. Dar aceste lecţii din jurul mesei s-au încheiat când am plecat pentru patru ani la colegiu în New York, mai apoi timp de cinci ani în care mi-am satisfăcut stagiul militar în cadrul Forţelor Marine. Acum, când îmi terminasem studiile universitare, iar stagiul militar era aproape de sfârşit, eram pregătit să-mi continui lecţiile cu tatăl meu bogat.

Când l-am sunat a doua zi şi ei era pregătii pentru a reîncepe lecţiile. Îi încredinţase lui Mike toate afacerile, fiind aproape gata să se retragă. Era în căutarea unei ocupaţii şi nu voia să joace golf ţoală ziua, în tinereţe nu ştiam pe care dintre taţi să-l ascult atunci când venea vorba de bani. Amândoi

erau oameni buni, muncitori. Amândoi erau puternici şi carismatiel Amândoi mi-au spus să merg la facultate şi să-mi sejvesc ţara. Dar nu aveau aceleaşi concepţii despre bani şi nu mi-au dat acelaşi sfat despre ce ar trebui să mă fac tihl) D (NVESTIŢir

44

atunci când voi fi mare, Acum pol să eoni par rezul Latele căilor pe care le-au urmat în carieră tatăl men bogat şi tatii meu sărac.

În *Cadranul banilor*, carte pe care am scris-o după ce am terminat *J3aţă bogat, tată sărac,* tatăl meu sărac m-a sfătuit: „Să mergi la şcoală, să iei note bune şi apoi să-ţi găseşti o slujbă sigură, care şi-ţi aducă beneficii!”, Direcţia pe care el îmi recomanda s-o urmez în carieră csie:

ŞCOALĂ

Pe de altă parte, tatăl bogat mi-a spus: „Învaţă să construieşti afaceri şi investeşte prin intermediul lori” El îmi recomanda o carieră care şi urmeze această direcţie:

Cadranul banilor **tratează diferenţele emoţionale şi tehnice esenţiale dintre oamenii care se încadrează în cele patru cadrane.**

Diferenţele emoţionale şi tehnice esenţiale prezintă o importanţă deosebita deoarece ele sunt cele care determină cadranul în care se încadrează fiecare persoană. De exemplu, cineva care preferă să aibă siguranţa slujbei va acţiona» fără îndoială, din cadranul A. Cadranul A corespunde persoanelor cu diferit. C slujbe, de la oameni de serviciu, la preşedinţi de companii. Cineva care vrea să acţioneze după regulile proprii se situează adesea în cadranul L, cadranul liberului prolesionist sau al micuiu» aiaceri. St. De asemenea, consider că „L* vine de la „lucid" deoarece acest cadran corespunde multor profesionişti, cum sunt doctorii, avocaţii, contabilii şi alţi consultanţi tehnici.

***Cadranul banilor* explică în detaliu diferenţele dintre cadranul L din care acţionează majoritatea micilor afacerişti – şi cadranul P corespunzător ni ari lor afaceri. În această carte voi prezenta mai amănunţit diferenţele tehnice, deoarece acestea împart oamenii între cei bogaţi şi toţi ceilalţi.**

Diferenţele dintre legile de impozitare

Diferenţele dintre cadrane au un rol foarte important în acea. Stă carte. Legile iiscale sunt

diferite pentru roate cele patru cadrane. Ce este legal pentru un cadran poate li ilegal pentru altul. Aceste diferenţe subtile duc la deosebiri uriaşe în ceea ce priveşte subiectul investiţiilor. Discutând despre investiţii, tatăl bogat a avut grijă să mă întrebe din ce cadran intenţionam. Să-mi câştig banii.

Încep lecţiile

Mike fiind ocupat să conducă imperiul pe care 11 construiseră, cu şi tatăl bogat luam prânzul la un hotel din Waikiki Beach. Era cald, oceanul era minunat, se simţea o briză uşoară, iar decorul era de vis. Tatăl bogat a fost şocat să mă vadă intrând îmbrăcat în uniformă. Nu mă mai văzuse niciodată în uniformă. Nu mă văzuse decât pe când eram copil, îmbrăcat lejer, cu pantaloni scurţi, blugi ţi tricouri. Bănuiesc că realizase în cele din urmă că am mai crescut de când am terminat liceul, că văzusem mare parte din lume şi că luptasem în război. Purtam uniforma deoarece eram între zboruri şi trebuia să mă întru e la bază pentru încă un zbor în acea scară.

„Aşadar, asta ai făcut de când ai terminat liceul/ a

zis tatăl bogat.

Eu am încuviinţat şi am spus:

„Am petrecut patru ani la Academia Militară din New York şi patru ani în cadrul Forţelor Marine. Mai am uit an”.

„Sunt loavte mândru de tine/ xni-a zis tatăl bogat.

„Mulţumesc/ am răspuns cu „Dar mi-ar plăcea să nu mai îmbrac uniforma militară. E destul de greu să fii scuipat sau să se uite lumea lung la tine, toţi hipioţii şi cei care sunt împotriva războiului să-ţi spună „ucigaş de copii”. Sper că o să se termine totul în curând.

„Eu mă bucur că Mike nu a loşt nevoit să meargă şi el la război/ a zis tatăl bogat. Ar fi vrut să se înroleze, dar nu a putut din cauza sănătăţii şubrede.

„A fost norocos”, am răspuns eu. „Am pierdut destui prieteni în acest război. Mi-ar fi părut extrem de rău să-l pierd şi pe Mike”.

Tacal bogat a aprobat şi m-a întrebat:

„Şi ce ai de gând să faci anul viitor, pe când îţi expiră contractul eu armata?”

„Păi, trei dintre prietenii mei au primite slujbe ca piloţi la compania aeriană. Acum e greu să mă

angajez, dar mi-au spus că-mi vor găsi şi mic o slujbă prin relaţiile pe care le au”.

„Deci te gândeşti să fii pilot la compania aeriana?” m-a întrebat tatăl bogat.

Eu am aprobat, dând uşor din cap.

„Numai atât am făcut... m-arr» gândit la asta. Salariul e acceptabil şi am şi avantaje. În plus, m-am antrenat intens pentru zbor”, am spus cu „Am devenit unpiloc destul de bun după ce am zburat pe timp de război. Dacă aş pilota timp de un an la o companie mica şi aş face multe ore de zbor, a. Ş b pregătit pentru a pilota şi avioane mai mari”.

„Aşadar, asta crezi că o să faci *în* m-a întrebat tatăl bogat

„Nu/ am răspuns. „Nu după ce i s-a întâmplat tatălui meu şi după ce am luat prânzul în noua casă a lui Mike. Am stat treaz multe ore azi-noapte şi m-am gândit la ceca ce mi-ai spus despre investiţii. M-am gândit că dacă mă angajez la compania aeriană, aş putea să devin investitor acreditat într-o zi. Dar mi-am dat seama că s-ar putea să nu depăşesc niciodată acest prag.*

Tatăl bogat a rămas tăcut, dând încet din cap.

„Deci vorbele mele şi-au făcut efectul”, a spus tatăl bogat încet. „Intru tot ui”, am răspuns cu „M-am gândit la cot *ce* m-ai învăţat când eram copil. Acum sunt adult, iar lecţiile acelea au o alia semnificaţie pentru mine/

„Şi ce ţi-ai amintic?” a întrebac tatăl bogat.

„Mi-am amintit că mi-ai luat cei 10 cenţi pe care-i câştigam pe oră şi m-ai pus să muncesc pe gratis”, am răspuns eu. „Mi-am amintit că m-ai învăţat să nu devin dependent de un salariu”.

Tatăl bogat a început să râdă. Şi a zis:

„A fost o lecţie destul de dură”.

„Da, aşa este”, am răspuns eu. „Dar foarte valoroasă. Tatăl meu era foarte furios pe tine. Acum el e ecl care încearcă să trăiască fără salariu. Diferenţa este că el are 52 de ani, iar cu aveam 9 ani când am învăţat lecţia asta. După ce am luat masa la Nlike, mi-am jurat că n-o să-mi petrec viaţa agăţându-mă de siguranţa unei slujbe doar pentru că am nevoie de un salariu. De aceea, mă îndoiesc ci o să caut o slujbă la companiile aeriene. Şi de aceea sunt aici şi iau prânzul cu tine. Vreau să mă înveţi din nou cum să fac să am bani care să muncească

pentru mine, să nu fiu nevoit să-mi petrec viaţa muncind pentru bani. Dar, de data aceasta, vreau să învăţ ca un adult. Fă lecţiile mai grele şi da-mi mai multe detalii/

„Şi care a fost prima lecţie?" a întrebat tatăl bogat.

„Hogacii nu muncesc pentru bani", am spus eu imediat. „Ştiu cum să facă pentru ca banii să muncească pentru ci/

Un /ambet larg a apărut pe chipul tatălui bogat. Ştia că îl ascultasem în coţi acei ani, pe când eram copil.

„Foarte bine!" a zis el. „Asta este baza pentru a deveni investitor. Tot ce trebuie să facă un investitor este să înveţe cum să facă pentru ca banii să muncească din greu pentru el/

„Asta vreau să învăţ şi eu", am zis eu încet. „Vreau să învăţ, poate chiar să-l învăţ şi pe tatăl meu ce ştii tu. E într-o situaţie foarte grea acum, încercând s-o ia de la capăt la vârsta de 52 de ani/ „Ştiu, " a zis tatăl meu bogat. „Ştiu".

Şi aşa, într-o zi însorită, în care sur ferii se lăsau purtaţi de frumoasele valuri ale imensului ocean

albastru, am început lecţiile de **investiţii, I. Ceţiile cuprind cinci clape, cu fiecare etapă ajungând la un nivel mai înalt de înţelegere – înţelegere a procesului de gândire îi tatălui bogat şi a planului său de investiţii. Lecţiile au început cu o pregătire psihică şi cu învăţarea modului de a prelua controlul asupra propriei mele persoane... deoarece, oricum, acesta este singurul loc în care se petrec investiţiile. În definitiv, investiţiile încep şi** se termină **cu preluarea controlului asupra propriei persoane.**

Prima etapă a planului de investiţii al laiălui bogat conţine lecţii în Loialitate despre pregătirea psihică pe care trebuie să o avem înainte de a începe să facem investiţii. Stand întins în parul meu, în acea noapte din 1973, într-o cameră ponosită clin bază, am început să mă pregătesc psihic. Mike fusese norocos pentru că laiăl lui strânsese o avere impresionantă. Eu nu am avut acest noroc. Din mai multe punele de vedere, el avea un avans de SC de ani faţă de mine. Eu abia acu ni porneam la drum. În acea noapte, mi-am început pregătirea psihică alegând între siguranţa

unei slujbe, aşa cum alesese tatăl meu sărac, şi coiisirucţia fundaţiei unei bogăţii adevărate, aşa cum alesese tatăl meu hogai. Aici începe cu adevărat procesul de investiţii şi cu acest lucru au început şi lecţiile predate de tatăl meu bogat. Totul a început cu o decizie foarte personala... alegerea mentală de a fi bogat, sărac sau din clasa de mijloc. Este o decizie extrem de importantă, deoarece, oricare ar fi situaţia financiară pe care o alegi – fie ea de om bogat, sărac sau din clasa de mijloc – întreaga viaţă ţi se va schimba.

CAPITOLUL 3 Lecţia de investiţii nr, 1

Alegerea

Am început lecţiile cu privire la investiţii ale tatălui bogat. „Când vine vorba de bani şi investiţii, există trei motive sau alegeri fundamentale pentru a investi. Acestea sunt:

1. **Pentru a avea siguranţă.**
2. **Pentru a avea con lon.**
3. **Pentru a fi bogat".**

Tatăl bogat a continuat: „Toate cele trei alegeri sunt importante. Viaţa unui om se schimbă atunci când faci alegerile în funcţie de priorităţi*u.* Mi-a

spus apoi că majoritatea oamenilor fac alegeri cu privire la bani şi investiţii exact în ordinea aceasta. Cu ake cuvinte, prima lor alegere când vine vorba de bani este să aibă. Siguranţă, apoi s. I aibă confort şi a treia este să fie bogaţi. De aceea, majoritatea oamenilor fac din siguranţa slujbei o prioritate. După ce obţin o slujbă sau o profesie sigură, se concentrează asupra confortului. Ultima alegere a celor mai inul ţi oameni este de a se îmbogăţi.

În acea zi, în 1973, tatăl bogat mi-a spus: „Cei mai mulţi oameni visează să devină bogaţi, dar nu aceasta este prima lor alegere". A continuat, spunând: „În America, doar trei persoane din o sută tunt bogate datorită acestei priorităţi a alegerii lor. Pentru cei mai mulţi oameni, dacă faptul că se îmbogăţesc îi face să-şi piardă confortul sau siguranţa, renunţa la ideea de a se îmbogăţi. De aceea, arat de mulţi oameni îşi doresc nu pom de succes pentru a investi. Oamenii, pentru **care prima şi a doua alegere sunt siguranţa şi confortul, caută modalităţi simple de a se îmbogăţi repede, l-am riscuri şi într-un mod cât mai confortabil. Puţini**

sunt cei care într-adevăr se îmbogăţesc în urma unei singure investiţii norocoase, dar, de ecie mai multe ori, ajung să piardă din nou toi ce au câştigat”.

Bogat sau fericit

De multe ori aud spunându-se: „Prefer să fiu fericit decât să fiu bogat”. Afirmaţia aceasta mi s-a părut întotdeauna foarte ciudată, din moment ce am fost atât sărac, cât şi bogat. Şi în ambele situaţii financiare am fost atât fericit, cât şi nefericit. Mă întreb de ce oamenii cred că trebuie să aleagă între fericire şi bogăţie?

Reflectând asupra acestei lecţii, mi-a/n dat seama că oamenii vor de fapt să spună:. „Aş prefera să mă simt confortabil. Şi în siguranţă, decât să fiu bogat”. Însemnând că dacă n-ar mai trăi confortabil şi în siguranţă, nu ar mai fi fericiţi. În ceea ce mă priveşte, eram gata să renunţ la confort şi la siguranţă pentru a deveni bogat. Am fost sărac, bogat, fericit şi nefericit. Dar vă asigur, atunci când eram sărac şi nefericit eram mai nefericit decât atunci când eram bogat şi n el enc le.

De asemenea, n-am înţeles niciodată afirmaţia:

„Banii nu aduc fericirea”. Deşi este într-o oarecare măsură adevărată, am observat mereu că atunci când am bani mă simt desuil de bine. Acum câteva zile am găsit o bancnotă de 10$ în buzunarul blugilor. Cu toate că era vorba doar de 1CŞ, mi-a părut extrem de bine că i-am găsit, întotdeauna mi s-a părut mai placul să primesc bani, decât să primesc o notăde plată cu banii pe care-i datorez. Cel puţin aceasta este experienţa mea eu banii. Sunt fericii când îi primesc şi sunt trist când trebuie să-i dau.

În 1973, mi-am pus priorităţile în această ordine:

1. **Să fiu bogat.**
2. **Să am confort.**
3. **Să am siguranţă.**

După cum am spus mai devreme, când vine vorba de bani şi de investiţii, toate cele trei priorităţi sunt importante. Ordinea pe care o stabileşti este o decizie toarte personală pe care ar trebui să o în aţi înainte de a începe să investiţi. Tatăl meu sărac a considerat că mai important este „să aibă siguranţă*, pe când tatăl bogat a ales ca prioritate; să fie bogat. Înainte de a începe să investiţi, este

important să hotărâţi care vă sunt priorităţile.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Să fii bogat, să ai confort şi siguranţă sunt valori esenţiale cu adevărat personale. Niciuna nu este mai bună decât alta. Însă ştiu că alegerea valorii esenţiale celei mai importante va avea un impact Semnificativ şi pe termen lung asupra stilului de viaţă pe care îl veţi avea, De aceea, trebuie să stabiliţi care valori esenţiale sunt cele mai importante pentru voi, mai ales atunci când este vorba de bani şi de planificarea financiară.

Începeţi testul pentru determinarea atitudinii psihicei

Scrieţi valorile esenţiale cele mai importante pentru voi în ordinea importanţei pe care le-o acordaţi!

1.

2...

3.

Poate că unii dinrre voi Jiu veţi şti exact ce vă. Doriri cu adevărat. Discutaţi cu soţul sau soţia şi eu mejitorul vostru. Faceţi liste cu argumente „pro* şi „contra. Cunoscându-vă priorităţile, veţi putea lua deci aii mult mai uşor şi veţi fi scutiţi de calvarul

nopţilor nedormite.

„Unul din motivele pentru care se aplică regula 90/10 a banilor este laprul ca 90% dintre oameni aleg confortul şi siguranţa în defavoarea bunăstării financiare.

Lecţia de investiţii nr. 2

Cum este lumea pe care o vezi!

Dijerenţa uluitoare dintre tatăl meu bogat şi tatăl meu sărac constă în modul în care ei văd lumea. Tatăl meu sărac vedea lumea ca fiind exi rem de săracă. Acest lucru se reflecta în afirmaţii de genul: „Ai impresia că banii cresc în copaci?" sau „Crezi că sunt plin de bani?" sau „Nu ne permitem".

Petrecând timp cu tatăl meu bogat, am început să-mi dau seama că el vedea o lume co mp le c diferita. El vedea o lume cu mult prea mulţi bani. Concepţia se reflectă în afirmaţii de genul: „Nu-ţi face griji în privinţa, banilorl Dacă laccm ceea ce trebuie, o să avem întotdeauna o mulţime de bani", sau „Nu da vina pe lipsa banilor atunci când nu reuşeşti ceea ce-ţi propui!"

În 1973, în timpul unei lecţii, tatăl bogat mi-a spus: „Nu există decât două probleme legate de

bani. Una dintre ele este cea a banilor insuficienţi. Cealaltă este problema banilor prea mulţi. Tu ce fel de problemă legată de bani vrei să ai *T*

Am insistat mult asupra acestui subiect în cadrul cursurilor pe care le predau, Majoritatea oamenilor provin din familii care se confrunta cu problema banilor insuficienţi. Din moment ce banii nu sunt decât o idee, dacă vă gândiţi că nu aveţi bani suficienţi, atunci aşa se va întâmpla şi în realitate. Unul din avantajele faptului că provin di N două familii este că am avut ocazia să mă confrunt cu ambele tipuri de probleme... şi – credeţi-mă – amândouă sunt probleme. Tatăl meu să fac avea întotdeauna probleme din cauza banilor insuficienţi, iar tatăl meu bogat avea întotdeauna probleme din cauza banilor prea mulţi.

Tatăl bogat comenta acest ciudat fenomen spunând: „Oamenii care devin bogaţi peste noapte, primind o moştenire, câştigând la jocuri de noroc în Las Vegas sau la loterie, redevin brusc săraci, deoarece nu cunosc decât o lume, cea în care nu există suficienţi bani. Asticl, ci îşi pierd toată bogăţia recent descoperita şi se întorc în singura

lume pe care o cunosc: cea a banilor insulicienţi”.

Mic, personal, mi-a fost greu să renunţ la convingerea că uăim într-o lume în care nu sunt suficienţi bani, începând cu anul 1973, din cauza tatălui meu bogat am devenit foarte conştient de convingerile mele cu privire la bani, la slujbă şi la ideea de a mă îmbogăţi. Tatăl bogat credea eu adevărat că oamenii săraci rămân săraci pentru simplul motiv că nu cunosc o altă lume. Tatăl bogai spunea: „Concepţia la despre bani se va reflecta în starea ta nimeri al a reală. Nu poţi să-ţi schimbi starea materială, dacă nu-ţi schimbi mai întâi concepţia despre bani”.

Tatăl bogat mi-a atras odată atenţia că printre cauzele sărăciei se număra diferenţa de atitudine:

1. **Cu cât ai nevoie de mai multă siguranţă, cu atât vei avea mai multă sărăcie în viaţă.**
2. **Cu cât eşti mai competitiv, cu atât vei avea o viaţă mai săracă. Oamenii intră în competiţii pentru a obţine o slujbă, pentru a fi promovaţi, pentru a obţine note bune la şcoala.**
3. **Pentru a se îmbogăţi, o persoană trebuie să fie mai pricepută, să dea dovada de mai multă**

creativitate şi cooperare. Oamenii creaiivi, **care au bune abilităţi financiare şi de afaceri şi suni cooperanţi, au o situaţie financiară din ce în ce mai bună.**

Observam aceste diferenţe de atitudine şi în cazul celor doi taţi ai mei. Tatăl meu adevărat rua îndemna întotdeauna să nu risc şi să am o situaţie financiară sigură. Tatăl meu bogat mă încuraja să-mt dezvolt aptitudinile şi să fiu creativ. Cea de-a doua jumătate a acestei cărţi vă va învăţa cum să vă creaţi o lume a abundenţei, punându-vă în valoare ideile creative.

În timpul discuţiilor pe care le-am avut cu tatăl meu bogat despre sărăcie, acesta a scos o monedă şi mi-a spus: „Când cineva spune «Nu-mi permit», acea persoană vede doar o faţă a monedei.

În momentul în care începi să te întrebi «Cum să fac să-mi permit?» începi şi vezi şi cealaltă pane. Dar problema este că atunci când văd şi cea l-ai ca parte o văd tot cu ochii Iov. De aceea» oamenii săraci nu văd decât ce fac cei bogaţi, dar nu reuşesc să înţeleagă şi ce gândesc. Dacă vrei să vezi şi cealaltă faţă a monedei, trebuie să înţelegi cum

gândeşte un om bogat". Cea de-a doua parte a acestei cărţi se referă la modul de gândire ai ceiot bogaţi.

Cu mulţi ani mai târziu, observând că aceia care au câştigat la loterie încep să-şi piardă averea, l-am întrebat pe tatăl ni cu bogat care era cauza acestui lucru... El mi-a răspuns; „Dacă cineva care a câştigat brusc o mare suma de bani devine lalir, acest lucru se întâmplă deoarece vede doar o faţă a monedei. Cu alte cuvinte, administrează banii în acelaşi mod ca până atunci, acesta Fiind, de fapt, motivul pentru care au fost săraci de la bun început. Ei nu văd decât o Jume în care nu există suficienţi bani. Cel mai sigur lucru pe cax e-l poate face o asticl de persoană este să pună banii la bancă şi să trăiască doar din dobândă. Cei care văd şi cealaltă faţă a monedei, iau banii şi îi multiplică repede şi sigur. **Hi reuşesc să facă acest lucru pentru că văd şi cealaltă faţă a monedei, adică văd o Jume în care există prea mulţi bani şi-şi tolosesc banii pemnj a se îmbogăţi n-ai repede, pe când toţi ceilalţi îşi folosesc banii pentru a deveni săraci mai rapid".**

Spre sfârşitul anilor '80, când lală J meu bogat s-a

pensionat şi i-a cedat imperiul său lui Mike, uia chemat pentru o scurtă întrevedere. Mai întâi mi-a arătat un extras de cont cu suma de 39 de milioane de dolari bani gheaţă. Mi s-a tăiat răsuflarea când l-am auzit spunând; „Şi acesta e doar un cont dintr-o banca. M-am pensionat deoarece era o muncă permanentă să tot scot banii aceştia din bănci şi să-i transform în investiţii din ce în ce mai profitabile. Îţi repei, este o munci permanentă care devine un mai solicitantă cu fiecare an.

La sfârşitul întrevederii, tatăl bogat mi-a spus: „Ani întregi l-am învăţat pe Mike cum şi construiască acest motor cu ajutorul căruia câştigăm atâţia bani. Acum, când eu m-am retras, e rândul lui să facă motorul construit de mine să funcţioneze. Însă pot să mă pensionez liniştit, având încredere că Mike ştie nu numai cum să facă motorul să funcţionc/e, dar. Ştie şi cum sd-l repare dacă se întâmplă să se strice. În ciuda lapttijui că au crescut înconjuraţi de bogăţii incredibile, majoritatea copiilor bogaţi ajung să piardă banii părinţilor lor deoarece n-au învăţat niciodată cum să i aşa un motor să meargă şi nici cum să-l repare

dacă s-a stricat. De fapt, chiar aceşti copii bogaţi sunt cei care strici motorul. Ei au crescut cunoscând doar faţa bogata a monedei, dar n-au învăţat niciodată prin ce el orturi se ajunge ia aceste bogăţii. Tu ai şansa să vezi, cu ajutorul sfaturilor mele, şi cealaltă faţa a moneda şi să rămâi de partea aceasta".

Pentru *a* prelua controlul asupra propriei persoane a trebuit să preiau controlul şi asupra concepţiei mele despre bani. A trebuit să-mi amintesc mereu ca trăim într-o lume în care există prea mulţi bani, deoarece adesea mi simţeam sărac în inima şi în sufletul meu.

Unul din exerciţiile pe care tatăl meu bogat mă punea să le fac atunci când mă simţeam cuprins de panică, temându-mă din cauza banilor insuficienţi, era să-nn. Spun, pur **şi simplu: „Există două probleme cauzate de bani. Una este cea a banilor insuficienţi, iar cealaltă este cea a banilor prea mulţi. Ce pro Ide mă aş vrea să am?" îmi puneam această întrebare, chiar dacă, în realitate, eram foarte speriat din cauza situaţiei mele financiare.**

Eu nu mă număr printre aceia care confundă

visele cu realitatea sau care cred numai în puterea afirmaţiilor. Îmi puneam acea întrebare pentru a-mi schimba modul de a privi banii pe care îl moştenisem. Odată ce-mi calmam nervii, mă concentram să găsesc soluţii pentru problemele financiare cu care mă confruntam în momentul respectiv. Aceste soluţii puteau fi căutarea unor noi răspunsuri, găsirea unor persoane care să-mi dea sfaturi sau participarea la cursuri despre subiecre la care nu eram foarte priceput. Principalul motiv pentru care trebuia să-cui înlătur panica / era acela de a-mi găsi liniştea pentru a putea merge mai departe.

Am observat ca majoritatea oamenilor se lasă cuprinşi de panica legată de lipsa banilor, lucru care începe să le controleze vieţile. De aceea, rămân eu teama de a risca şi de a avea bani. După cum am afirmat şi în cartea *Cadranul banilor*, de multe ori se întâmplă ca sentimentele oamenilor să le distrugă viaţa. Sentimente ca teama şi îndoiala duc la scăderea respectului de sine şi a încrederii în forţele proprii.

La începutul anilor 1990, Donald Trump avea

datorii personale de aproape un mih. Itri de dolari şi datorii ale firmelor de 9 miliarde de dolari. Într-un interviu, Trump a fost întrebat dacă este îngrijorat. Tiu mp a răspuns:; Grijile sunt o pierdere de timp. Grijile mă împiedică să găsesc soluţii pentru aceste probleme. Am observat că unul din motivefe pentru care majoritatea oamenilor nu se îmbogăţesc este faptul că îşi fac prea multe griji pentru nişte l lucruri care s-ar putea nici să nu se întâmple.

Lecţia nu mă lui 2 a tatălui bogat este să le pregăteşti psihic şi să alegi să vezi că există două lumi, o lume în care oamenii se confruntă cu lipsa banilor şi o lume în care există prea mulţi bani. Mai târziu, tatăl bogat mi-a explical importanţa unui plan financiar. Tatăl bogat credea cu tărie că este important să ai un plan financiar în situaţia în care te confruntai cu problema banilor insuficienţi, dar să ai şi un plan financiar pentru momentul în care vei avea prea mulţi bani. Îi spunea: „Dacă nu ai un plan stabilit dinainte pentru situaţia în care vei avea prea mulţi bani, îi vei pierde pe toţi şi te vei întoarce k singurul plan pe care îl cunoşti, la fel ca 90% din populaţie, acela de a trăi într-o lume în

care nu e. Există suficienţi bani”.

Siguranţa şi sărăcie

Tatăl bogat spunea: „Cu cât o persoană caută să aibră o situaţie sigura, cu atât va avea o viaţă mai săracă. Siguranţa şi sărăcia merg foarte bine împreună. De aceea, oamenii care caulă slujbe sigure şi garanţii sunt, de cele mai multe ori, cei care nu au o viaţă îmbelşugată... Regula 90/10 a banilor se dovedeşte a fi adevărată şi datorită faptului ea oamenii îşi petrec mare parte din viaţă încercând să dobândească siguranţă, în loc să încerce să dobândească mai multe aptitudini financiare. Cu cât vei fi mai priceput în afaceri, eu atât vei duce o viaţă mai îmbelşugată”.

Această pricepere în afaceri i-a dat putere tatălui meu bogat de a achiziţiona unele dintre cele mai valoroase proprietăţi imobiliare din Hawaii, în ciuda faptului că dispunea de o sumă foarte mica de bani. Priceperea aceasta le dă oamenilor puterea de a profita de anumite ocazii şi de a le transforma în milioane de dolari. Cei mai mulţi oameni sunt conştienţi de oportunităţile care li se ivesc în calc, dar pur şi simplu nu pot pro lila şi nu le pot

materializa, motiv pentru care, de cele mai multe ori, îşi doresc şi mai multă siguranţă.

Tatii) bogat mai spunea: „Cu cât cineva încearcă să aibă parte de mai multă siguranţă viaţa sa, cu atât mai puţin va observa oportunităţile care se ivesc. I\cea persoană vede doar o singură faţă a monedei şi nu-şi da seama de existenţa celeilalte. De aceea, eu cât va căuta mai multă siguranţă, cu aiâl va vedea doar o parte a monedei şi va pierde ocaziile care-i ies în cale. Cum a spus odată marele jucător de baseball Yogi Bera: «Chiar dacă nimereşti doar şapte lovituri din zece, ai şi intrat în Liga campionilor! Cu alte cuvinte, dacă ar fi reuşit să înscrie doar de *7*OC de ori, din I COC de lovituri câte am presupune că ar număra cariera sa, ar fi fost şi e) indus în Liga Campionilor. După ce mi-a amintit de cuvintele Lui Yogi Bera, tatăl bogat a spus: „Majoritatea oamenilor sunt atât de concentraţi asupra dobândirii siguranţei, încât evită să lovească măcar o dată mingea în toată viaţa lor”.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Eu provin dintr-o familie care considera că trăim într-o lume a sărăciei. De aceea, a fost o provocare

pentru mine să-mi amintesc mereu că mac există şi o altfel de lume şi că trebuia să rămân deschis ambelor posibilităţi pe care mi le oferă viaţa.

Întrebările sunt:

1. **Consideraţi că există două lumi di lente din punctul de vedere al banilor? O lume a sărăciei şi o lume în care există prea mulţi bani?**

Da Nu

2. **Dacă lumea în care trăiţi este una a sărăciei, sunteţi dispuşi să luaţi în considerare posibilitatea de a trăi într-o lume în care există foarte mulţi bani?**

Da Nu

CAPITOLUL 5 Lecţia de investiţii nr. 3

}?

De ce e complicat să investeşti?

Într-o zi, mă aflam în biroul tatălui bogat, aşteptându-l să termine o convorbite telefonică. Îl auzeam spunând lucruri ca: „Deci azi le ţii până la termen?" şi „Dacă scade rata la împrumut, cum o să influenţeze lucrul ăsta. Diferenţa dintre preţ şi valoarea, de piaţă *r* „şi „Gata, gata, acum înţeleg de ce cumperi o opţiune ca să-ţi acoperi poziţia" şi „Ai

de gând să vinzi acţiunile acelea înainte să scadă preţul? De ce nu Joloseşti o opţiune de vânzare înainte de scăderea preţului*?”*

După ce tatăl bogat a pus receptorul în furcă, am spus:

„N-am nici cea mai vagă idee despre ce ai vorbit la telefon. Pare atât de greu să faci investiţii!”

Tatăl bogat a zâmbit şi a zis:

„De fapt, nu despre investiţii am vorbit”.

„Nu despre investiţii? Atunci despre ce discutai? Dar aşa am văzut că vorbesc investitorii la televizor şi prin filme”.

Tatăl bogat a început să râdă zicând:

„În primul rând, investiţiile înseamnă lucruri diferite pentru diferiţi oameni. De aceea ţi se pare că e derutant să faci investiţii. Ceea ce numesc oamenii „investiţii” este, în realitate, altceva. Oamenii vorbesc despre diferite lucruri, dar ci cred că se referă la acelaşi lucru”.

Lf. CŢia NK. 3:*» L* Ui E COMPLICAT 5A INVESTEŞTI?

59

„Cum adică?” am întrebat eu strâmbându-mă. „Cum se poate ca mai multe persoane să vorbească

despre alle lucruri, dar să creaţia că se referă la acelaşi lucru?”

Tatăl bogat a început din nou să râdă. Începuse o nouă lecţie de investiţii.

Investiţiile au semnificaţii diferite pentru persoane diferite

J.n acea primă lecţie, tatăl bogat mi-a atras atenţia în repetate rânduri asupra ideii principale. Învestiţiile înseamnă lucruri diferite pentru oameni diferiţi. Aspectele de bază ale acestei importante lecţii sunt următoarele:

Oameni diferiţi investesc în lucruri diferite

1. **Tatăl bogat mi-a explicat câteva dintre ducrenţele de valoare:**

Înljnn oameni investesc în familii numeroase. A avea o familie numeroasă înseamnă a te asigura că vei avea un sprijin la bătrâneţe.

b. Oamenii investesc într-o educaţie superioară, într-o slujbă sigura, care să le aducă beneficii. Persoana în sine> împreună cu aptitudinile sale, devin adevărata valoare.

e\ U nii oameni investesc în valori externe. Aproape 45% din populaţia Americii deţine acţiuni

la diferite companii. Acest procent este în continuă creştere pe măsură ce oamenii încep să-şi dea seama că nu mai por avea garanţia de a găsi o slujbă, sigură, pe care s-o poată păstra toacă viaţa.

Exista diferite produse în care se poate investi

2. **Iată câteva exemple de diverse tipuri de investiţii:**

a. **acţiuni, obligaţiuni, ionduri mutuale, proprietăţi imobiliare, asigurări, mărfuri, economii, colecţii, metale preţioase, fonduri de acoperire împotriva riscului eic.**

b. **fiecare dmire aceste grupuri poate îi împărţit în mai multe subgrupoi i. Să luăm acţiunile, de exemplu...**

Acţiunile pot fi împărţite în:

1. **Acţiuni comune**
2. **Acţiuni preferenţiale**
3. **Acţiuni cu garanţii**
4. **Acţiuni ale companiilor cu capital scăzut**

5Acţiuni cu valoare mare

6. **Acţiuni convertibile**
7. **Acţiuni tehnice**
8. **Acţiuni industriale**
9. **Şi aşa mai departe.**

Proprietăţile imobiliare pot fi împărţite în:

1. **Locuinţe pentru o singură familie**
2. **Birouri comerciale**
3. **Magazine**
4. **Locuinţe pentru mai multe familii**
5. **Depozite de mărfuri**
6. **Proprietăţi industriale**
7. **Terenuri extravilane**
8. **Terenuri extravilane traiv/. Aciionate în afara bursei**
9. **Şi aşa mai departe.**

Fondurile mutuale pot fi împărţite în:

1. **Fonduri pe un indice**

2. **Fonduri de creştere agresiva**
3. **Fonduri de sector**
4. **Fonduri de venii**
5. **Fonduri închise de investiţii fi. Fonduri de echilibrare**
7. **Fonduri de investiţii în obligaţiuni municipale**
8. **Fonduri regionale**
9. **Şi aşa mai departe.**

/. r-Cpă NK. 3: Dl: Ct li COMPLICAT Să INVRSTIS J l? *61*

Asigurările pot fi împărţite în:

1. **Asigurări de supravieţuire, asigurări de viaţă cu termen limită,** asigurări **de viaţă variabile**
2. **Asigurări universale şi asigurări variabile universale**
3. **Asigurări mixic (asigurări de viaţă cu termen limitat)**
4. **Asigurări de viaţă pentru mai multe persoane: prima» a doua şi ultima**
3. **Asigurări pentru finanţarea contractelor de vânzare-cumpărare**
6. **Asigurări penuu bonusuri acordate angajaţilor şi plata eşalonară a salariilor**

7. **Asigurări pentru finanţarea taxei de proprietate**
8. **Asigurări pentru beneficii corespunzătoare pensiilor necalificate**
9. **Şi aşa mai departe.**

c. **Există multe produse în care se poate investi, fiecare eu o menire diferită. Acesta este un alt motiv pentru care investiţiile par atât de derutante.**

Exista proceduri diferite de a investi

3. **Tatăl bogat folosea termenul „procedură” pentru a descrie tehnica, metoda sau modalitatea de a cumpăra, a vinde, a tranzacţiona sau de a păstra aceste produse în care se investeşte. Printre diferitele proceduri de investiţii se numără:**
   1. **Cumpără, păstrează şi roagă-te! (operaţiune pe termen lung)**
   2. **Cumpără şi vinde (operaţiune de tranzacţionare)**
   3. **Vinde, apoi cumpără (operaţiune înainte de termen)**
   4. **Opţiune de cumpărare şi de vânzare (operaţiune de tranzacţionare)**
   5. **Procedura de cumpărare în sumă constantă (operaţiune la termen)**

GHldift INYWA I»]

62

6. **Procedura de intermediere la bursă (nu. Se negociază de pe nicio poziţie)**
7. **Prin economii (strângând banii).**

4. **Investitorii suni clasificaţi în funcţie de procedurile utilizate şi de investiţiile pe care le fac. De exemplu:**

Eu cumpăr şi vând acţiuni

2. **Eu speculez pe piaţa imobiliară**
3. **Eu colecţionez monede rare**
4. **Eu tranzacţie nez contracte la termen cu bunuri materiale**
5. **Eu cumpăr şi vând acţiuni la bursă în funcţie de modificarea zilnică a colaţulor**
6. **Eu am încredere doar în banii depuşi la bancă.**

Toate acestea constituie exemple de tipuri de investitori, domenii în care înzrestesc şi proceduri pe care le utilizează. Ele sporesc sentimentul de nedumerire când vine vorba de subiectul investiţiilor, deoarece, sub denumirea de investitor, acţionează persoane care, în realitate, sunt:

a. **jucători la noroc**

b. **speculanţi**

c. **comercianţi**

d. **strângători**

e. **visători**

f. pierzători.

Mulţi dintre aceştia îşi spun investitori, ceea ce şi sunt, din punct de vedere tebnxc, situaţie care face ca subiectul investiţiilor să pară şi mai neclar.

Nimeni nu e expen în toate

„Investiţiile au diferite semnificaţii pentru diferiţi oameni”. Tatăl bogat mai spunea: „Nicio persoană nu poate să fie expertă în toi ce ţine de acest subiect al investiţiilor. Există prea multe investirii care se pot face şi prea multe proceduri care pot fi utilizate, pentru ca acest lucru să fie posibil”.

Fiecare are o înclinaţie

y

O persoană pricepulă la acţiuni va spune: „Cea mai bună investiţie sunt acţiunile”. O persoană car ei a fi plac foarte mult afacerile cu proprietăţi imobiliare va spune: „Numai cu ajutorul proprie lăţi lor imobiliare poţi să te îmbogăţeşti”. Cineva căruia îi displace aurul va spune: „Aurul este un bun depăşit”.

Dacă mai adaugi şi înclinaţiile fiecăruia, atunci chiar devii deraial. Unii oameni spun: „Diversifică [Nu-ţi pune toate ouăle într-un singur coşi” Iar alţii, ca Warren Buffet, marele investitor american spun: „Nu diversifica! Pune-ţi toate ouăle într-un coş şi ai mare grijă de el!”

Toate aceste înclinaţii personale ale aşa-zişilor experţi aduc şi mai multă contuzie când vine vorba de investiţii.

Aceeaşi bursă, direcţii diferite

Faptul că exista atâtea păreri diferite cu privire la direcţia în care va evolua bursa de valori şi la viitorul omenirii, tace ca investiţiile să ni se pară şi mai dificile. Urmărind ştirile financiare, veţi auzi

întotdeauna câte un aşa-zis expert afirmând: „Bursa, este supraaglomerată. Se va prăbuşi în următoarele şase săptămâni”. În zece minute, la televizor apare un alt expert care, de data aceasta, va spune: „Bursa va creşte chiar mai mult. Nu se va prăbuşi”.

Să ajungi târziu la petrecere

Un prieten al meu m-a întrebat de curând: „De câte ori aflu despre nişte acţiuni «fierbinţi „până să ajung să te cumpăr, le scade valoarea. Deci le cumpăr la preţul cel mai ridicat, pentru că suni nişte acţiuni «fierbinţi», pe care le vor toţi, iar a doua zi începe să le scadă valoarea. De ce nu ajung niciodată la timp pentru petrecere?”

O altă nemulţumire pe care o aud foarte des este: „Am vândut acţiunile, deoarece am observat că le-a scăzut preţul. Dar a doua zi, preţul a crescut din nou. De ce se întâmplă lucrul acesta?”

Eu le răspund că acest lucru se întâmplă atunci când „ajungi prea târziu la petrecere” sau când „vinzi prea devreme”. Problema

Atunci când investiţi într-o acţiune deoarece este dorită de toţi sau a fost cotat a ca acţiunea numărul

1 în ultimii doi ani, este că investitorii adevăraţi deja şi-au luat banii de pe urma acelei acţiuni. Au cunpârat o încă de la început şi au vândut o când preţul a devenit cel mai ridicat. Nimic nu mi se pare mai Jrustrant decât să aud pe cineva zicând: „Am cumpărat o acţiune cu 2 dolari, iar acum a ajuns la 35 de dolari". Aceste poveşti, sau sfaturi de succes, ou m-ajuta cu nimic, ba chiar mi se par enervante. De aceea, când aud astfel de poveşti despre persoane care s-au îmbogăţit pe loc şi au câştigau mulţi bani la bursă într-un timp foarte scurt, pur şi simplu trec mai departe, pentru a nu le mai asculta. As la pentru că, de fapt, nu sunt poveşti despre investiţii.

Motivul pentru care investiţiile sunt dificile

Tatăl bogat spunea adesea: „Investiţiile sunt dificile, deoarece reprezintă un subiect vast. Privind în jurul tău, vet observa că oamenii fax foarte multe investiţii, în diferite domenii. Uite, de exemplu, aparatele de uz casnic pe care le ai! Toate sunt fabricate de diferite companii în care oamenii investesc. Curentul electric provine de la o companie de servicii în care oamenii investesc.

Odată ce ai înţeles lucrul acesta, uită-te la maşina ta, benzina, cauciucurile, centurile de siguranţă, şi ergăt oarele de parbriz, biijiile, la străzi, la liniile de pe străzi, la sucurile pe care le consumi, la mobila pe care ai achiziţiona 00 **pentru casă, centrul comercial în care se află magazinul tău preferat, clădirile de birouri, banca, hotelurile, avioanele, covorul din aeroport etc. Toate aceste lucruri există pentru că cineva a investit în afacerea sau firma care îţi aduce aceste produse, mulţumită cărora duci o viaţă civilizată. Învestiţiile ba asta se rezuma, în reali tăie".**

De multe ori, tatăl bogat îşi încheia lecţiile cu afirmaţia: „Investiţiile sunt un subiect atât de dificil pentru mulţi oameni pentru că ceca ce numesc ei investiţii nu corespunde cu adevărata semnificaţie a acestui cuvânt".

În capitolul următor vă voi prezenta sfaturile tatălui bogai pentru ca acest subiect să nu vi se mai pară atât de dificil şi pentru a înţelege ce sunt investiţiile eu adevărat.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Subiectul investiţiilor este unul vaŞL, despre care

oameni foarte dijeriţi au cot atâtea păreri dilente.

1. **Sunteţi conştienţi că investiţiile au semnificaţii diferite pentru diferiţi oameni?**

   Da Nu

2. **Sunteţi conştienţi că nimeni nu poate cunoaşte chiar totul despre subiectul investiţiilor?**

   Da Nu

3. **Sunteţi conştienţi că o persoană poate considera o investiţie ca fiind rentabilă, în timp ce altă persoană poate spune despre aceeaşi investiţie că nu este rentabilă, şi că amândouă persoanele pot avea dreptate?**

   Da Nu

4. **Sunteţi dispuşi să adoptaţi o atitudine deschisă tuturor posibilităţilor atunci când vine vorba despre investiţii şi să ascultaţi mai multe puncte de vedere în legătură cu acest subiect?**

   Da Nu

5. **în acest moment, sunteţi de acord că a te concentra asupra anumitor produse şi proceduri nu înseamnă neapărat a investi?**

   Da. Nu

6. **Sunteţi conştienţi că o investiţie considerată rentabilă pentru cineva nu este neapărat rentabilă şi pentru voi?**

Da Nu

CAPITOLUL 6 Lecţia de investiţii nr. 4

Investiţiile sunt un plan, nu un produs sau o procedură

Deseori mi se spune: „Am 10 OCO de dolari pentru investiţii. În ce îmi recomandaţi să-i investesc?”

Iar răspunsul meu standard este: „Aveţi un plan?”

Acum câteva luni, am fost invitat k o emisiune a unui post de radio din San Francisco. Era o emisiune despre investiţii, prezentata de un cunoscut agent de bursă din oraş. Un ascultător a telefonat, cerând un stat legat de investiţii. „Am 4 2 de ani, am o slujbă bună, dar nu am bani. Mama mea arc o casă cu o valoare, fără ipotecă, foarte mare. Valorează în jur de 800.000 de dolari şi că mai are de plătit doar 100.000 de dolari. Mi-a spus că pot împrumuta o parte din valoarea casei pentru a începe să investesc. În ce credeţi că ar trebui să investesc? Să investesc în acţiuni sau în afaceri imobiliare?” încă

o dată am răspuns:

„Aveţi un plan?

„Nu am nevoie de plan”, mi-a răspuns ascultătorul. „Vreau doar să-mi spuneţi în ce să investesc. Vreau să ştiu ce credeţi: e mai bine să investesc pe piaţa imobiliară sau la bursă? w

„Ştiu că asta doriţi să aflaţi... dar aveţi un plan?” l-am întrebat din nou cât de politicos am putut.

„V-am spus că nu am nevoie de un plan”, mi-a răspuns ascultătorul. „V-am spus că mama o să-mi dea banii. Deci bani am. De aceea n-am nevoie de plan. Sunt gata să investesc. Vreau doar să ştiu dacă e mai rentabilă pl. ara imobiliară sau bursa de valori. Şi mai vreau să ştiu cât să cheltuiesc din banii pe care-i voi lua de la mama pentru a-mi cumpăra o locuinţa. Preţurile caselor cresc atât de repede aici, în Bay Area, încât nu vreau să mai aştept!”

Încercând să adopt o tactică diferita, am întrebat:

„Dacă aveţi 42 de ani şi o slujbă bună, de ce nu aven bani? Şi dacă pierdeţi banii mamei d umilea voastră, ea îşi va mai puteapermite casă, cu noua datorie acumulată? Iar dacă vă pierdeţi slujba şi se

întâmpla ca bursa să se prăbuşească, vă puteţi permite o casă noua, dacă. Vânzând-o, nu vă recuperaţi banii pe care i-aţi plătit pentru ea?”

Cu aproximativ 400 OQG de persoane ascultând emisiunea, acesta mi-a răspuns;

„Nu e treaba dumneavoastră! Eu credeam că sunteţi investitor. Nu trebuie să mă interogaţi despre viaţa mea privată ca să-mi daţi sfaturi pentru investiţii.1 Şi n-o amestecaţi pe mama în asta! Eu vreau un sfat peitru investiţii, nu pentru viaţa mea personala!”

Sfatul pentru investiţii şi pentru viaţa personală

Una dintre cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat de la tatăl meu bogata fost: „Investiţiile sunt un plan, nu un produs sau o afacere”. E) mai spunea: „Investiţiile sunt un plan foarte personal.”. În timpul unei lecţii, tatăl bogat m-a întrebat:

„Ştii de ce exista atâtea tipuri de maşini şi camionete?”

Eu m-am gândit o vreme, apoi am răspuns:

„Poate pentru că există mai multe tipuri de oameni şi fiecare arc nevoi diferite. De exemplu, o persoană singură nu are nevoie de o maşină cu

nouă locuri, spre deosebire de o familie cu cinci copii. Şi un fermier ar avea nevoie mai degrabă de o camionetă decât de o maşină sport cu două locuri”.

„Aşa este”, mi-a zis tatăl bogat. „Şi de aceea produsele în care se poate investi sunidemulic ori numite «vehicule de investiţii»” „Sunt numite «vehicule»?” am repetat. „De ce vehicule de investiţii?

„Pentru ca asta sunt”, a zis utăl bogat. „Exista atât de multe produse în care se poate investi, adică vehicule de Investiţii, deoarece oamenii sunt diferiţi şi au diferite nevoi, tot aşa cum o familie cu cinci persoane are nevoi diferite faţă de o persoană singura sau de un fermier”.

„Dar de ce se ioloseşte cuvântul «vehicul» r* sun întrebat încă o dată.

„Deoarece un vehicul te poate duce dintr-un punct A într-un N punct B”, a zis tatăl bogat. „Tot aşa, un produs, sau vehicul de investiţii, te transportă spre locul în care îţi doreşti să ajungi din punct de vedere financiar/11

„Şi de aceea a investi înseamnă a avea un pian”, am spus, încuviinţând. Începeam să înţeleg.

„Când investeşti e ca şi cum ai plănui o excursie, să spunem din Hawaii până în New York. Bineînţeles, îţi dai scama încă de la început că n-ai să reuşeşti să ajungi la New York cu bicicleta sau cu maşina. Ai nevoie de o barcă sau un avion ca să traversezi oceanul” a zis tatăl meu bogat.

„Şi, de îndată ce ajung pe pământ, pot să merg pe jos sau cu bicicleta, pot să iau o maşină, trenul, autobuzul sau avionul pană la New York”, am adăugat. „Toate sunt vehicule diferite”.

Tatăl bogat m-a aprobat cu un semn din cap.

„Şi unul nu este neapărat mai bun decât celălalt. Dacă ai suficient timp la dispoziţie şi vrei să vizitezi mai multe locuri, atunci cel mai bine ar fi să mergi pe jos sau cu bicicleta. Şi, în plus, o să ic simţi şi mai sănătos la sfârşitul călătoriei. Dar dacă trebuie să ajungi în New York până mâine, atunci, evident, cea mai bună şi singura soluţie este să călătoreşti eu avionul, dacă vrei să ajungi la timp”.

„Aşadar, mulţi se concentrează asupra unui singur produs, să spunem acţiuni, şi apoi asupra unei singure proceduri, să spunem tranzacţiile, dar fără să aibă un plan anume. Asta vrei să spui*? u* am

întrebat.

Tatăl bogat a încuviinţat.

„Oamenii încearcă să se îmbogăţească prin ceea ce ei cred că suni investiţiile. Dar când cumperi şi vinzi acţiuni nu înseamnă că faci o investiţie*”.

„Atunci ce înseamnă?” am întrebat.

„Că faci comerţ”, a răspuns tatăl bogat, „Comerţul est. E o procedură sau o tehnică. A tranzacţiona acţiuni e asemănător cu a cumpăra o casă, a o renova şi a o vinde la un preţ mai mare, într-una din situaţii cumperi şi vinzi acţiuni, în cealaltă cumperi şi vinzi case. Tot comerţ rămâne. În realitate, comerţul a început cu secole în urmă. Cămilele cărau mărfuri exotice prin deşert, aducându-Jc consumatorilor din Europa. Deci un vânzător cu amănuntul este şi el unt comerciant, într-un fel. Iar comerţul este o profesie. Dar nu asta înţeleg cu printr-o investiţie”.

„Pentru tine, investiţia este un plan, care să te ajute să ajungi acolo unde vrei să fii”, ani spus, încercând să înţeleg cât mai bine deosebirile pe care voia să le sublinieze tatăl meu bogat

Tatăl bogat a aprobat, şi a zis:

„Ştiu ci parc un lucru dificil şi lipsit de importanţă. Dar vreau să reduc cât pot de mult confuzia legau de subiectul investiţiilor, în fiecare zi întâlnesc oameni care cred că fac investiţii, dar nu ajung niciunde, financiar vorbind. E ca şi când ar împinge o roabă în cerc”.

Un singur vehicul nu e de ajuns

În capitolul precedenc am prezentat câteva produse şi proceduri de investiţii. Dar în iiccare zi apar altele noi, deoarece oamenii au foarte multe nevoi diferite. Pentru că no au un plan financiar personal bine stabilit, oamenii devin copleşiţi de aceste produse şi proceduri.

Pentru a descrie comportamentul multor investitori, tatăl bogat *л* ales roaba ca vehicul de investiţii.

„Aşa-zişii investitori aleg un singur produs de investiţii şi o singură procedură. De exemplu, unii investesc doar în acţiuni, alţii investesc doar în proprietăţi imobiliare. Ei se ataşează de acea investiţie şi nu mai văd şi celelalte produse şi proceduri de investiţii disponibile. Devin experţi în acea roabă şi o împing în cerc la nesfârşit”.

Într-o zi, pe când tatăl bogat râdea pe seama investitorilor şi a roabelor lor, l-am rugat să-mi explice mai în detaliu. El mi-a răspuns:

„Unii oameni devin experţi într-un singur produs şi o singură procedură de investiţii. Ea asta mă refer când spun că s-au ataşat de roabele lor. Roaba merge, aduce mulţi bani, dar e doar o roaba. Un investitor adevărat nu se ataşează de un produs sau o procedură. Un investitor adevărat are un plan şi stic că există mai multe vehicule şi proceduri de investiţii din care poate alege, b n investitor adevărat nu urmăreşte decât să ajungă din punctul A în punctul B cât mai sigur şi în perioada de timp dorită. Acea persoană nu doreşte să aibă şi să împingă o roabă. ...

Încă nelămurit, i-am cerut mai multe explicaţii.

„Uite”, nu-a spus el, puţin frustrat, „dacă vreau să ajung din Hawaii în New York, pot să aleg dintre mai multe vehicule. Dar nu vreau să le deţin. Vreau doar să le folosesc. Când mă îmbarc într-un avion 747, nu vreau. Să-l pilotez. Nu vreau să mă îndrăgostesc de el. Vreau doar să mă ducă la destinaţie. După ce avionul aterizează pe Aeroportul Kennedy, vreau să i ol os esc taxiul pentru a mă duce de la aeroport la hotel. Ajungând la hotel, hamalul îmi duce bagajele de pe trotuar în cameră cu ajutorul unui cărucior. Hu nu vreau să deţin sau să împing acel cărucior/”.

„Deci, care-i diferenţa?”

„Mulţi dintre cei care se cred investitori se ataşează de vehiculul investiţiei. Ei cred că trebuie să le placă acţiunile sau proprietăţile imobiliare pentru a le folosi ca vehicule de investiţii. Şi astfel, ei caută investiţiile care le plac şi nu reuşesc să-şi facă un plan. Aceştia sunt investitorii care nu fac altceva decât să se învârtă în cerc şi nu reuşesc

niciodată să ajungă din punctul A în punctul B, din punct de vedere financiai”.

„Aşadar, nu trebuie să te îndrăgosteşti de avionul 747 eu care călătoreşti, tot astfel cum nu trebuie să te îndrăgosteşti de acţiunile tale, sau de obligaţiuni, fonduri mutuale sau clădiri de birouri. Toate acestea nu sunt decât nişte simple vehicule/ am spus, „care te duc acolo unde vrei să ajungi”.

fatal bogat a încuviinţai.

„Apreciez aceste vehicule, am încredere că oamenii au grijă de ele, dar pur şi simplu nu mă ataşez de ele... şi nici nu vreau neapărat să le deţin sau să-mi petrec timpul conducându-le”.

„Ce se întâmplă atunci când oamenii se ataşează de vehiculele lor de investiţii? * am întrebat.

„Ei ajung să creadă ca acestea sunt singurele vehicule care există sau că sunt cele mai bune. Cunosc oameni care investesc numai în acţiuni sau oameni care investesc numai în fonduri mutuale ori proprietăţi imobiliare. Asta vreau să spun prin faptul că se ataşează de roaba lor. Modul acesta de gândire nu e neapărat greşit. Problema este doar că se concentrează mai degrabă asupra vehiculului

decât asupra planului lor. Şi astfel, chiar dacă pot să câştige o mulţime de bani cumpărând, păstrând şi vânzând produse de investiţii, este posibil ca acei bani să nu-i ducă acolo unde vor să ajungă".

„Deci am nevoie de un plan", am spus. „Şi apoi, în funcţie de acel plan, îmi voi da seama de ce vehicule de investiţie am nevoie".

Talii bogat a încuviinţat, spuniând:

„De fapt, nu trebuie să investeşti până nu ai un plan! Aminteşte-ţi întotdeauna că investiţiile suni un plan... nu un produs sau o procedură de investiţie! foarte important să înveţi această lecţie".

Test pentru determinarea atitudinii psihice **înainte de a construi o casă, de obicei chemăm arhitectul pentru *i* schiţa planurile. Vă puteţi imagina ce s-ar întâmpla dacă am chema pur şi simplu pe cineva şi am începe construcţia casei fără a avea un plan? Asta se întâmplă cu multe dintre casele financiare ale) oamenilor.**

Tai al bogat mi-a arătat cum se întocmeşte un plan financiar. Nu şi k>st uşor şi, la început, mi se parca că este un proces care nică măcar nu are

sens. Dar, după un timp, am văzut foarte clar unde mă jflam din punct de vedere financiar şi unde voiam să ajung. Odaia ce am stabilit acest lucru, mi-a fost mai uşor să-mi schiţez planul. Cu alte cuvinte, cel mai greu a fost să-mi dau seama ce vreau. Aşadar, întrebările pentru determinarea atitudinii psihice sunt:

1. **Sunteţi dispuşi să investiţi timp pentru a afla unde vă aflaţi azi. Din punct de vedere financiar, şi unde vreţi să ajungeţi, şi sunteţi dispuşi să explicaţi pas cu pas cum plănuiţi să ajungeţi acolo? În plus, amintiţi" vă întotdeauna că un plan nu este cu adevărat un plan decât dacă este realizat în scris şi dacă puteţi şi-l arătaţi şi altcuiva!**

Da. Nu

2. **Sunteţi dispuşi să discutaţi cu cel puţin un consilier financiar şi să aflaţi cum vă poate ajuta să vă formulaţi planul de investiţii pe termen lung?**

Da Nu

V-ar ajuta foarte mult să discutaţi cu doi sau trei consilieri financiari, doar pentru a vedea diferitele

abordări ale acestora în ceea ce priveşte planificarea financiară.

CAPITOLUL 7 Lecţia de investiţii nr. 5

9 7

Plănuieşti să fii bogat sau plănuieşti să fii sărac f

„Majoritatea oamenilor plănuiesc să fie săraci/ mi-a spus tatăl bogat.

„Poftim?" am întrebat eu, uimit. „De ce crezi asta? Cum poţi să spui că vor să fie săraci?"

„Eu doar ascult ce zic oamenii/ mi-a spus tatăl bogat. „Dacă vrei să cunoşti trecutul, prezentul şi viieorul unei persoane, nu trebuie decât să asculţi ce spune".

Puterea cuvintelor

Lecţia tatălui bogat cu privire la puterea cuvintelor a fost extrem de impresionantă. El m-a înitebat:

„Ai auzit pe cineva spunând: " E nevoie de bani ca să faci bani»? * I-am răspuns, ridicându-mă să iau două sucuri din frigider:

„Da. Mereu aud pe cineva spunând asta. De ce întrebi?" „Deoarece ideea că trebuie să ai bani ca să faci alţi bani este una dintre cele mai proaste

idei. Mai ales dacă cineva vrea să obţină şi mai mulţi bani", mi-a răspuns tatii bogat. Dându-i sucul, am zis:

„Nu înţeleg. Adică vrei şi spui că nu e nevoie să ai bani ca să faci bani?"

a zis tatăl bogat, dând din cap... Nu e nevoie de bani ca să faci bani. F. Nevoie de altceva, la care roii avem acces şi care este mult mai puţin costisitor. De fapt, de cele mai multe ori, este gratis, *

Mă făcuse curios, dar nu voia să-mi spună despre ce era vorba. În schimb, la sfârşitul lecţiei de investiţii, mi-a dat: o temă.

„Până la următoarea lecţie, vreau şi-l inviri pe Utăl tău la cină... (a o cină lungă. În timpul cinei, vreau să fii foaixe atent la cuvintele pe care le foloseşte. Apoi fii atent la mesajul pe care îl transmite prin cuvintele sale!"

Deja mă obişnuisem cu temele ei ud a te pe care mi le dădea tatăl meu bogat, teme care la prima vedere n-aveau nicio legătură cu subiectul lecţiilor noastre. Dar el credea cu tărie că este mai folosi tor să înveţi din experienţele prin care treci şi apoi din

lecţiile predate. Astfel, l-am sunat pe tatăl meu şi am aranjai să luăm cina la restaurantul lui preferat.

După aproximativ o săptămână, m-am întâlnit din nou cu tatăl meu bogat

„Cum a fost cina cu tatăl tău?" oi-a întrebat. VInteresantă", i-am răspuns. „Am ascultat cu atenţie cuvintele lui şi am încercat să văd care este înţelesul lor sau care sunt gândurile din spatele lor".

„Şi ce spuneau cuvintele lui? *

„Spuneau «Nu voi fi niciodată bogat am răspuns eu. „Dar psla l-am auzit spunând toată viaţa. De fapt chiar ne ziceai «în momentul în care am ales să fiu profesor de şcoală, am ştiut că nu *o* să fiu niciodată bogat,*»".*

„Deci, ai mai auzit replici asemănătoare şi înainte?" m-a întrebat tatăl bogat.

Am încuviinţai, spunând:

„Le-am auzit de multe ori.*

„Ce altceva ai observat că tatăl tău obişnuieşte să repete?" jn-a im re bat tatăl bogat.

„«Crezi că banii cre. Se în copaci? *, «Crezi că sunt plin de bani», «Celor bogaţi nu le pasă de

oameni ca mine», «L greu să fac» bani» sau Prefer să fiu fericii decât bogat»", am răspuns.

„Acum înţelegi de ce am spus că poţi afla trecutul, prezentul şi viitorul unui om numai ascultându-l cum vorbeşte?" m-a întrebat (măi bogat.

Hâni afirmativ din e. Ap, am spus:

„Şi am mai observat ceva".

„Ce anume?" m-a întrebat el.

„Tu ai vocabularul unui om de afaceri. Şi al unui investiior. Tatăl meu are vocabularul unui profesor. Tu foloseşte cuvinte de genul: «rata capitalizării», «cumpănire financiară», «venit brut», «indicele preţului de producător», «profil.» şi «flux de numerar. El foloseşte cuvinte ca: «notele de la test», burse», «gramatică», «litera – tură», «fonduri bugetare», «dreptul de a ocupa postul de profesor

Tatăl bogat a zâmbit şi mi-a spus:

„Nu este nevoie de bani pentru a face bani. E nevoie de cuvinte. Diferenţa dintre o persoană bogată şi una săracă rezidă în vocabularul acestora. Tot ce trebuie să faci pentru a te îmbogăţi este să-ţi îmbogăţeşti mai întâi vocabularul financiar. Şi

vestea bună e ca majoritatea cuvinteior suni gratis!”

În anii SC, am predat mult timp lecţii despre afaceri şi investiţii, în această perioadă am devenit extrem de atent la vocabularul oamenilor şi la felul în care cuvintele acestora reflect. Au starea lor financiară. Cercetând mai aprofundat, am aflat că există aproximativ 2 milioane de cuvinte în limba engleză. O persoană obişnuită cunoaşte în jur de 5.000 de cuvinte. Dacă vor să aibă succes pe plan financiar, oamenii ar trebui să înceapă prin a-şi îmbogăţi vocabulajul legat de un anumit subiect... Când investeam în mici afaceri imobiliare, cu proprietăţi de încliiriat pentru familii, am început să învăţ mai multe cuvinte din acest domeniu. Apoi am început să investesc în companii şi a trebuit să-mi îmbogăţesc vocabularul pentru a putea face acest lucru. La facultate, avocaţii învaţă vocabularul legislativ, doctorii învaţă vocabularul specific medicinii, profesorii învaţă vocabularul specific predării. Dacă în şcoală nu veţi învăţa vocabularul investiţiilor, finanţelor, banilor, contabilităţii, legislaţiei firmei, al impozitelor, vă va fi foarte dificil

să vă comportaţi ca nişte investitori adevăraţi.

Unul dintre mod vele pentru care am creat jocul educaţional „Casbflow” este de a vă familiariza cu vocabularul investiţiilor. Cu ajutorul jocurilor noastre veţi putea învăţa într-un timp foaric scurt legăturile care se stabilesc între domeniul contabilităţii, al afacerilor şi al investiţiilor. Jucând de mai multe ori aceste jocuri, veţi învăţa adevăratele definiţii ale unor cuvinte folosite atât de des în mod eronat, cum ar fi „active”. Şi „pasive”.

Tatăl bogat spunea mereu: „Nu necunoaşterea înţelesului unui cuvânt, ci mai degrabă folosirea incorectă a acestui cuvânt duce la apariţia unor probleme financiare pe termen lung. Nimic nu distruge mai mult stabilitatea financiară a unei persoane decât utilizarea noţiunii de active» În **cazul unor «pasive De aceea, tatăl bogat cunoştea foarte bine definiţiile noţiunilor financiare. HI spunea că semnificaţia cuvântului „ipotecă” („mortgage” în limba engleză) provine de la cuvântul franţuzesc „cnortir”, care înseamnă „moarte”. Aşadar, „ipotecă” reprezintă „un angajament până la**

moarte". „Proprietate imobiliară" („real estate" în limba engleză) nu înseamnă „real", ei provine de la cuvintele „royal estate" („proprietate regală") din limba spaniolă. Aceasta este explicaţia faptului că, nici până în prezent, proprietăţile pe care le deţinem nu sunt ale noastre. Noi doar le controlăm. Nu ne aparţin cu adevărat. Guvernul este cel care le deţine şi ne cere să plătim impozit pentru că le folosim.

De aceea, tatăl bogat spunea mereu: „Nu e nevoie de bani ca să faci bani. Vocabularul îl ajută pe cel bogat să facă bani şi, mai important, să-i păstreze".

Fiţi atenţi la cuvintele pe care le folosim în această carte) Şi reţineţi că cei bogaţi se diferenţiază de cei săraci în primul rând prin cuvin Lele **pe care le folosesc, iar cuvintele... sunt gratis!**

Planuri pentru a ţi sărac

După ce am învăţat aceasta lecţie a tatălui bogat, doar ascultându-i pe oameni vorbind, mi-am dat seama de ce majoritatea dintre ei plănuiesc, fără să-şi dea seama, să fie săraci. Deseori aud oameni spunând: „Când o să ies ia pensie, venitul meu o să

se micşoreze”. Şi aşa se şi întâmplă. O altă afirmaţie pe care o aud de multe ori este: „Când o să mă pensionez, nevoile mele vor fi mai reduse, de aceea un venit mai mic îmi va fi suficient”. Dar ceea ce oamenii jiu. Şi dau seama este faptul că, pe măsură ce o parte din cheltuieli se vor reduce, altele vor creşte. Şi de cele mai multe ori, aceste cheltuieli – ea de exemplu angajarea unei infirmiere care să aibă grijă de ei când vor fi foarte bătrâni, dacă vor avea norocul să ajungă foarte bătrâni – sunt foarte ridicate. Costul mediu pentru a angaja o infirmieră permanentă care să aibă grijă de persoanele în vărslă la domiciliul acestora este de 5.000 de dolari pe lună. Această sumă depăşeşte venitul lunar al majorităţii oamenilor.

Alţii spun: „Nu am nevoie ele un plan. Datoriţii serviciului meu voi avea pensie şi asigurare medicală”. Problema unui astfel de mod de gândire este faptul că un plan de investiţii nu se rezumă doar la investiţii.51 **bani. Necesitatea schiţării unui plan financiar înainte de începerea investiţiilor apare datorită faptului că există mai multe nevoi financiare pe care trebuie să le luăm în considerare.**

Printre aceste nevoi amintim: taxele şcolare, pensionarea, cheltuieli medicale şi de asistenta medicală pe termen lung. Multe dintre aceste nevoi apăsătoare por li satisfăcute nu numai prin investiţii în acţiuni şi obligaţiuni sau proprietăţi imobiliare, ci şi prin alte produse, cum sunt asigurările şi alte vehicule de investiţii.

Viitorul

Odată cu dezvoltarea planurilor de pensii specifice Erei Informaţionale, care se numesc 401K în America, Planul Superannuation în Australia şi Planuri de Economii pentru Pensionare în Canada, am început să mă îngrijorez pentru cei care nu sunt pregătiţi pentru această Eră, Cel puţin în Era Industriala compania şi guvernul ofereau un oarecare ajutor financiar pentru pensionari. Astăzi însă, când „planul de pensii", sau 401K (care nu este o pensie tradiţionala), al unei persoane se epuizează, aceasta este problema persoanei respective, nu a companiei.

F.stc necesar ca tinerii să înveţe, încă din şcoală, să investească pentru a-şi asigura sănătatea şi bunăstarea materială pe termen lung. Dacă acest

lucru nu se va întâmpla, ne vom confrunta cu o bombă economico-socială gata să explodeze.

Deseori le spun cursanţilor mei: „h îţi siguri că aveţi 1111 **plan! mai întâi, întrebaţi-vă dacă vreţi să fiţf săraci sau bogaţi! Dacă plănuiţi să fiţi săraci, cu cât veţi înainta în vârstă, cu atât lumea financiară vi se va părea mai dificilă". Tarăl bogat mi-a spus cu mulţi ani în urmă: „Problema tinerilor este ea nu ştiu ce înseamnă i s-a fii bătrân. Dacă ai şti cum va fi la bătrâneţe, ţi-ai planifica altfel viaţa financiară**

Planuri pentru bătrâneţe

Hste foarte important să începi să-ţi facă planuri cât mai devreme în viaţă. Când spun acest lucru cursanţilor mei, majoritatea mă

Ljxtia vr. 5rplanu. – şti ŞA fii вос; лт nu рглглпрп să fiu saj? ac? 77

aproba. Toată lumea recunoaşte importanţa planurilor. Problema este că foarte puţin oameni îşi şi fac planuri...

Văzând că oamenii îşi dau seama de necesitatea întocmirii unui plan, dar că foarte puţini dintre ei avceui de gând să facă acest lucru, m-am hotărât să fac ceva în **privinţa aceasta. În timpul** unui **curs, ai**

vreo oră înaintea prânzului, am găsit o bucată de frânghie, pe care am tăiat-o în bucăţi de lungimi diferite. Le-am cerut cursanţilor să ia câte o bucată şi să-şi lege capetele ei tic glezne, aşa cum se priponesc caii. Având picioarele prinse cu frânghie la distanţă de vreo 30 cm, le-am dat încă o bucată de frânghie şi le-am cerut să o lege în **jurul gâtului şi la spate,** de **glezne. Aşadar, mergeau şchiopătând şi,** în **loc să stea drepţi, erau cocoşaţi, aplecându-se la un unghi de 45 de grade.**

Unul dintre cursanţi m-a întrebat dacă asta era o altă formă a torturii cu picătura chinezească. „Nu”, am răspuns eu. „Vreau doar să vedeţi cum va arăta viitorul, dacă veţi fi norocoşi să trăiţi atât de mult. Cu ajutorul acestor funii simţiţi ce înseamnă să fii bătrân”.

Un murmur s-a auzit în toată sala. Câţiva dintre ei înţelegeau ce voiam să le demonstrez. Angajaţii hotelului au adus apoi prânzul şi l-au servit pe nişte mese lungi. Prânzul consta în sandvişuri, salată şi băuturi. Însă era o problemă: sendvisurile nu erau pregătite, pâinea nu era teliată, salata nu era făcu la iar sucurile constau dintr-o pulbere care trebuia

amestecau în apă. Cursanţii, acum cocoşaţi şi bătrâni, au fost nevoiţi să-şi pregătească singuri prânzul. Timp de două ore, ci s-au chinuit să raie pâinea în felii, să facă sandvişurile, să-şi pregătească salata, să-şi prepare sucurile, să se aşeze, să mănânce şi să strângă masa. Bineînţeles, mulţi au mers **şi la toaletă în cursul acestor dotia ore.**

La sfârşitul celor două ore, i-am întrebat dacă vor să acorde câteva momente întocmirii unui plan financiar. Răspunsul a fost un „Da" plin decnmziasm, A fost interesant să-i privesc ocupându-se de planurile lor, acum când îşi dezlegaseră frânghiile. Interesul lor de a-şi în loc mi un plan se schimbase dramatic odată ce au privit viaţa dintr-un alt punct de vedere.

După cum spunea tară! bogat: „Problema tinerilor este că nu ştiu ce înseamnă să fii bătrân. Dacă ai şti cum va fi la bătrâneţe, ţi-ai planifica altfel viaţa financiară", F.l adăuga: „Problema multor oameni este că îşi fac planuri financiare doar până la pensie. Să plănuieşti că vei ieşi la pensie nu e suficient. Trebuie să ai un plan şi pentru perioada în

ea r c eşti pensionar. De fapt, dacă eşti bogat, trebuie să ai un plan pentru cel puţin trei generaţii care vor urma după tine. În ea/ contrar, banii pot dispărea imediat după moartea La. Şi, în plus, dacă tu nu ai un plan pentru banii tăi înainte de a părăsi această lumea, fii sigur că guvernul arei".

Test pentru determinarea atitudinii psihice

De cele mai multe ori nu acordăm **suficientă acenţie gândurilor care par nesemnificative. Tatăl bogat spunea: „Nu ceea ce rostim cu voce tare ne deicrmină viaţa. Ceea ce ne şoptim nouă înşine are cea mai mare putere".**

Întrebările sunt:

1, Plănuiţi să fiii bogat sau plantaţi să fiţi sărac?

Bogat Sărac

2,Sunteţi dispu. Şi să acordaţi mai multă atenţie gândurilor voastre celor mai ascunse, care rămân adesea nerostice?

Da Nu

3, Sunteţi dispuşi să acordaţi mai mult timp îmbogăţirii vocabularului vostru financiar? Este suficient să învăţaţi un cuvânt nou în fiecare săptămână. Pur şi simplu, când daţi peste un

cuvânt, căutaci-l în dicţionar, găsiţi mai multe definiţii ale lui şi impuneţi-vi să folosiţi cuvântul în discuţiile voastre din acea săptămână.

Da Nu

Tatăl bogat insista mereu asupra importanţei cuvintelor. Deseori spunea: „Cuvintele formează gânduri, gândurile formează realităţi, iar realităţile devin viaţa. Principala diferenţă dintre un om bogat şi lin om sărac constă în cuvintele pe care le i **folosesc. Dacă vrei să schimbi modul de viaţă al unei persoane, trebuie ca mai întâi să-i schimbi modul de gândire. Adică să-i schimbi, să-i îmbunătăţeşti şi să-i actualizezi vocabularul. Dacă vrei să-i schimbi viaţa, sewnbă-i mai întâi cuvintele pe care le foloseşte! Şi iată o veste bună: cuvintele sunt gratis1".**

CAPITOLUL 8 Lecţia de investiţii nr. 6

Poţi să devii bogat automat*... *dacă ai un pan bun şi-l respecţi până la capăt

Prietenul meu Tom e un agent de bursă foarte bun. L-am auzit de multe ori spunând: „Lucrul cel mai trist e că nouă investitori din zece nu câştiga bani", în îmi spune că aceşti nouă investitori nu îşi

pierd banii, doar că nu reuşesc sl-i câştige.

Un lucru asemănător nui-a spus şi tatăl bogat: „Majoritatea celor care se consideră investitori fac bani într-o zi. Şi sunt nevoiţi să-i dea înapoi după o săptămână. Adică nu pierd bani, dar nu reuşesc să facă alţii. Şi, cu toate acestea, se consideră investitori". Cu ani 111 **urmă, tatăl bogat mi-a explicat că ceea ce cred oamenii că înseamnă să investeşti este de fapt o versiune hollywoodiană a investiţiilor. Majoritatea oamenilor au în minte imaginea agenţilor din incinta bursei care îşi strigă unii altora ce acţiuni să cumpere sau să vândă, sau a magnaţilor care fac milioane de dolari dintr-o singură tranzacţie, sau a investitorilor care se aruncă de la ferestrele Zgârie-norilor când preţurile scad drastic la bursă. Dar tarăl bogat considera că toate acestea nu au legătură cu investiţiile.**

Îmi amintesc că am văzut odată o emisiune în care i se lua un interviu lui Warren Buffet5. Acesta spunea: „Singurul motiv pentru

Warren Buffci (n... >0 **august** 1930**, Omaha) celebru în vestitor, afacerie şi lilantrop. Unciican, supranumit „înţeleptul din Ornia"** *n.r.*

care urmăresc bursa e să văd dacă cineva intenţionează să facă o prostie!” Bnffet mai spunea că el nu caută sfaturi pentru investiţii uitându-se la cunoscătorii care apar la televizor sau urmărind fluctuaţiile preturilor la bursă. De fapt, investiţiile lui n-au nicio legătură cu agenţii de bursă sau cu acei oameni care se îmbogăţesc urmărind acele as a-zise „ştiri financiare”.

investiţiile mt sunt ceea ce cred oamenii că sunt

Cu mulţi ani în urmă, tatăl bogat mi-a spus că investiţiile nu sunt ceea ce cred cei mai mulţi oameni că suni. F.j mi-a explicat: „Mulţi oameni cred că investiţiile suni un proces captivant, cu foarte multe schimbări de situaţii. Ei cred că investiţiile implică mult risc, noroc, coordonare şi ponturi de succes. Unii dintre ei îşi dau seama că nu cunosc foarte multe despre acest subiect, ascuns al investiţiilor şi astfel îşi pun banii şi încrederea în altcineva, despre care cred că este mai priceput. Unii aşa-zişi investitori vor să arate că ei ştiu mai multe, astfel că fac diverse investiţii, sperând să demonstreze că por să păcălească bursa. Dar, deşi pentru mulţi acest lucru înseamnă să investeşti,

pentru mine investiţiile au o altă semnificaţie. Pentru mine. Învestiţiile sunt un plan, un proces de îmbogăţire de multe ori greoi, plictisitor şi aproape mecanic”.

Auzind această afirmaţie, am repetatode mai multe ori.

„Investiţiile sunt un plan, un proces de îmbogăţire de multe ori greoi, plictisitor şi aproape mecanic?” am întrebat. „Ge vrei să spui cu a-ta? r

„Exact ce am spus”, mi-a răspuns tatăl bogat. „Investiţiile reprezintă un plan, alcătuit din lor nu le şi strategii, prin care te poţi îmbogăţi... aproape gaiancat G

„Un plancare-ci garantează că e vei îmbogăţi?” am întrebat.

„Am spus că aproape îţi garantează că te vei îmbogăţi”, a precizat tatăl bogat. „Există întotdeauna un risc”.

„Adică să investeşti nu trebuie neapărat să fie riscant, periculos şi captivant?” am întrebat, ezitând.

„Nu”, mi-a răspuns ratai bogat. „Bineînţeles, decât dacă aşa vrei tu şi aşa crezi că ar trebui să fie

investiţiile. Dar pentru mine, investiţiile Nunt la fel de simple şi lipsite de risc ca şi când ai urma o reţetă pas cu pas ca să coci pâine. Eu personal urăsc riscul. Eu doar vreau să fiu bogat. Aşa că, pur şi simplu, urme/ un plan, o reţetă sau o formulă. Pentru mine, asta înseamnă să investeşti".

„Păi, clacă sa investeşti nu înseamnă decât să urmezi o ietet. A, cum se face că oamenii nu folosesc aceeaşi iorrrjulr»?" am întrebat.

„Nu ştiu", mi-a răspuns tatăl bogat. „Şi eu m-am întrebat acelaşi lucru ele multe ovi. De asemenea, inam întrebat de ce doar trei. Din o sută de americani sunt bogaţi. Cum de sunt atât de puţini oameni bogaţi într-o ţara la ba/a căreia se află ideea ca oricine are posibilitatea de a fi bogat? Eu am vrut să fiu bogat... Şi n-am avut niciun ban. Aşadar, eu am considerat evident faptul că trebuie să găsesc un pian sau o reţetă de a mă îmbogăţi, şi s-o respect. De ce să încerci să-ţi construieşti singur un pian, când altcineva ţi-a arătat deja calea pe care trebuie s-o urmezi? **".

„Nu ştiu", am spus. „N-am ştiut că există o reţetă a succesului".

Tatăl bogat. a continuat:

„Acum îmi dau seama de **ce este aşa greu pentru majoritatea oamenilor** să respecte **un simplu plan”.**

„Şi de ce auume? * am întrebat.

„Deoarece e plictisitor să respecţi un simplu plan pentru a te i p îmbogăţi”, a răspuns tatăl bogat. „Oamenii se plictisesc repede şi ı r.i. Caută mereu ceva mai interesant şi distractiv. Acesta este motivul pentru care doar trei persoane din o sulă reuşesc să se îmbogăţească. Încep prin a urma un plan. Dar se plictisesc foarte repede.

Aşa că renunţă la el şi caută o lor mula magică pentru a se îmbogăţi foarte repede. Această succesiune de stan: plictiseală, distracţie, din nou plictiseală, se repetă pe tot parcursul vieţii. De aceea nu se îmbogăţesc. Oamenii nu rezistă plictiselii de a urma un plan clar, fără complicaţii, pentru a se îmbogăţi. Cei mai mulţi cred că e vorba de vreo scamatorie atunci când te îmbogăţeşti făcând investiţii. Sau cred că, dacă nu este complicat, înseamnă că nu este un plan bun. Ai încredere în mine! Când vine vorba de investiţii, este mai bine să alegi o cale simplă decât una

complicată!”

„Dar tu cum ai descoperit formula prin care ce-ai îmbogăţit?” am întrebat.

„Jucând «Monopoly mi-a răspuns tatăl bogat. „Mulţi dintre noi am jucat «Monopoly când eram copii. Dar cu nu am încetat să joc acest joc nici când am crescut. Ici mai aminteşti că acum im îţi ani jucam «Monopoly» cu tine şi cu Mike ore întregi

Eu am făcut semn că da, îmi aminteam.

— Şi-ţi mai aminteşti ce formulă ai învăţat să foloseşti în acest joc simplu pentru a strânge mulţi bani?”

Din nou am încuviinţau.

„Şi care e acea formulă simplă, acea strategic de joc?” m-a întrebat tatăl bogat.

„Trebuie să cumperi patru case verzi. Apoi schimbi casele verzi cu un hotel roşu”, am zu* încet, pe când amintirile din copilărie îmi năvăleau în minte. „Ne-ai spus de nenumărate ori că, atunci când ţi-ai început afacerile, fără a avea niciun ban, nu făceai decât să joci «Monopol7» în viaţa reală”.

„Şi asta am şi fac ui”, mi-a spus tatăl bogat. „Îţi aminteşti când v-am dus să vedeţi casele cele verzi

şi hotelul roşu în viaţa reală?”

„Da”, am răspuns. «Îmi aduc aminte ce impresionat am fost să văd că într-adevăr tu jucai «Monopoly» şi în viaţa reală. Aveam doar 12 ani, dar. Ştiam că pentru tine Monopoly e mai mult decât un joc. Dar nu mi-am dat seama *ci* acest joc atât de uşor te învăţa o strategie, o reţetă sau o formulă pentru a te îmbogăţi. Eu îl vedeam doar ca pe un simplu joc”.

„Odată ce am învăţat formula, adică să cumpăr patru case verzi şi să le dau k schimb pentru un hotel roşu, am început să o aplic în mod automat. Puteam s-o aplic şi în somn, şi de multe ori mi s-i. Părut că aşa şi făceam. Aplicam această formulă automat, fără să mă gândesc prea mult. Toc ce ani făcut a fost să urmez acest plan timp de zece ani şi, într-o zi, m-am trezit şi mi-am dac seama că sunt bogat”.

„Şi doar în asta consta planul tău?”

„Nu, dar am urmat una dintre ceic mai simple strategii cu putinţă. Dacă o formulă este complicată, atunci nu merită s-o aplici. Dacă nu poţi să faci ceva în mod automat, după ce ai învăţat

modalitatea de aplicare, ar trebui. Să renunţi *h* lucrul acela. Prin urmare, vei face investiţii şi te vei îmbogăţi în mod automat, dacă ai o strategie simplă şi dacă **o aplici până la capăt".**

O *carte grozavă pentru cei care cred că e dificil să faci investiţii*

La cursurile pe care le predau am întâlnit întotdeauna cate o persoană cinică sau care se îndoieşte de faptul că investiţiile constau doar în respectarea unui plan simplu şi plictisitor. Acest tip de persoană cere întotdeauna mai multe exemple, mai multe informaţii, mai multe dovezi de la oameni învăţaţi. Din moment ce eu nu sunt un specialist din punct de vedere tehnic, nu puteam să le arăt acestor cursanţi dovezile pe care mi le cereau – asta pană când am ci tu o cane grozavă despre investiţii.

James P. O℈Shaughnessy a scris cartea perfectă pentru cei care cred că investiţiile trebuie să fie riscante, complicate şi periculoase. De asemenea, este o carte perfectă şi pentru cei care cred că pot să păcălească bursa. Această care conţine dovada academică şi numerică potrivit căreia un sistem pasiv лап mecanic de investiţii poate învinge în

majoritatea cazurilor sistemul uman de investiţii... chiar şi în cazul investitorilor profesionişti, cum sunt directorii de fonduri, în această carte am găsit, de asemenea, şi explicaţia faptului că nouă investitori din zece nu reuşesc să facă bani.

Cartea lui O3Shaughiiessy, înscrisă pe (ista celor mai bine vândute cărţi, se intitulează: *Ckm să ai succes pe Wall Street: Ghidul celor mai bune strategii de investiţii ale tuturor timpurilor*. (TShaughnessy distinge două tipuri de luare a deciziilor:

1. **Metoda clinică sau intuitiva. Această metodă se bazează pe cunoştinţe, experienţă şi bun-simţ.**
2. **Metoda cantitativă sau actuarială. Această metodă se bazează în totalitate pe relaţii demonstrate anterior printr-un număr mare de exemple.**

CTS haughnessy a descoperit că cei mai mulţi investitori preferă metoda intuitivă de luare a deciziilor atunci când vine vorba de investiţii. În cele mai multe cazuri, s-a dovedit că investitorul care a tolosit metoda intuitivă s-a înşelac sau a fost

învins de metoda mecanică. 0**>Zbaligoness>T îl citează pe David Faust, autorul cărţii *Urnitele gândirii ştiinţifice,* care scrie: „Raţionamentul uman este mult mai limitat decât credem noi/**

O3Shaughnessy notează: „Toţi (referindu-se la cei care administrează banii) cred că sunt mult mai perspicace, mai inteligenţi şi mai abili în alegerea acţiunilor aducătoare de profit, şi, cu toate acestea, sunt învinşi de cei care deţin acţiuni de genul index S & P 500", Cu alte cuvinte, o metodă pur mecanică de a alege acţiunile se dovedeşte mai bună decât metoda folosită de 80% dintre

***84* GHfdne invistiţff investitorii profesionişti. Aşadar, e: mr dacă nu vă pricepeţi deloc la alegerea acţiunilor, îi puteţi învinge pe cei mai mulţi dintre aşa-zişii profesionişti, foarte Ui ne pregătiţi, dacă veţi folosi o metodă pur mecanică, intuitivă de investiţii. Acest lucru corespunde întru totul concepţiei tatălui meu bogat.: „Devine un proces automat". Sau, alilcl spus. Cu cât gândeşti mai puţin, cu atât câştigi mai mulţi bani, fără riscuri şi fără griji.**

Printre ideile interesante pe care le descoperim în

cartea lui O'Ştiaughnessv amintim:

1. **Majoritatea investitorilor preferă experienţa personală în detrimentul în formaţiilor sau rapoartelor. Din nou, preferă intuiţia în locul realităţii.**
2. **Majoritatea investitorilor preteră formulele complicate în locul celor simple. Se pare că aceştia cred că, dacă o formulă nu este complicată, atunci nu este bună.**
3. **Cea mai bună regulă a investiţiilor este să menţinem totul cât mai simplu. O'Shaugonessy afirmă că, în loc să menţinem lucrurile cât mai simple, „noi le complicăm, facem ce fac şi ceilalţi, ne îndrăgostim de povestea din spatele unei acţiuni, ne lăsăm purtaţi de emoţii atunci când luăm deci /. Îi cumpărăm şi vindem în funcţie ce ponturile pe care le primim şi de bănuieli, şi abordăm fiecare investiţie ca fiind diferita, fără a avea oicio logică sau o strategie prealabilă/**
4. **O'Shaughnessy afirmă că investitorii profesionişti tind să facă aceleaşi greşeli ca şi investitorii de nivel mediu. O'Shaughnessy**

serie: „Investitorii, pro lesi orii şti afirmă că ei iau decizii obiective, fără a se lăsa inllucnţsiţi de propriile sentimente, dar acest lucru nu este adevărat. / Vă prezentăm un citat din cartea *Avere şi nebunie:* „În timp ce birourile investitorilor profesionişti sunt pline de rapoarte analilice, majoritatea consiliilor de administraţie îşi aleg directorii bazându-se pe instinct şi-i păstrează pe cei care continuă să aibă rezultate proaste datorită relaţiilor personale dintre ei/

5. **„Pentru a obţine succesul investiţiilor dumneavoastră este necesar să studiaţi rezultatele pe termen lung şi să găsiţi o strategie, sau un grup de strategii, care să vi se para pe cri vită. Apoi nu trebuie decât să menţine ţi această strategie/**

O3Shaughnessy mai afirmă: „Trebuie să urmărim modul deevoluţie al strategiilor, nu al acţiunilor”.

6. **într-adevăr, istoria se repetă. Cu toate acestea, oamenii vor să creadă mereu că, data viitoare, lucrurile se vor schimba, CVS haughnessy scrie: «Oamenii vor să creadă că prezentai e diferit de**

trecut. Bursele sunt controlate pe calculator, predomină tranzacţiile cu pachete mari de acţiuni, investitorii individuali au dispărut, locul lor fiind luat de către directorii financiari care controlează uriaşe fonduri mutuale cărora le-au încredinţat banii. Unii oameni cred că aceşti stăpâni ai banilor au un mod diferit, de a lua decizii şi că o strategie perfecţionată în anii 75G şi 60 oferă puţine indicii despre evoluţia sa din viitor".

Dar nu s-au schimbat multe de când Sir Isaac Newton, un om cu adevărat strălucii, a pierdut o avere în J720, odată cu eşecul Companiei Comerciale South Sea, Newton se plângea că poate calcula „mişcarea corpurilor cereşti, dar nu şi nebunia oamenilor".

7. **îndemnul lui O3Shaughnessy nu este să investim neapărat în acţiuni S & P 500. K1 a folosit acest exemplu doar pentru a J ace o comparaţie între folosirea metodei intuitive de către investitori şi folosirea formulelor mecanice pentru luarea deciziilor. El afirmă în continuare că, deşi este o formulă bună, a investi în acţiuni**

S &. P 300 nu este neapărat cea mai bună formulă. El explică faptul că în uliimii cinei până la zece ani, cel mai mare succes l-au avut tranzacţiile cu acţiuni ale companiilor cu capitalizare mare. Cu toate acestea, informaţiile pe care le avem arată faptul că, în ultimii 46 de ani, acţiunile companiilor cu capitalizare mică, sub 25 de milioane de dolari, au fost cele care au adus cei mai mulţi bani investitorilor.

Astfel, cu cât strângem informaţii corespunzătoare unei perioade mai mari de: timp, cu atât vom avea un raţionament mai bun. CVS haugimessy a căutat formula care a dat cele mai bune rezultate pe o perioadă cal mai lungă de timp.

Tatăl bogat avea o concepţie similară. De aceea, formula pe care o descoperise consta în construirea afacerilor prin care

Gwt> Dfe! Nu snp să. Şi poată achiziţiona proprietăţi mobiliare şi imobiliare. De cel puţin 2**C**0 **de ani, această formulă ş-a dovedit a fi una de succes. Tatăl bogat spunea: „Jrormuk pe tare o tolose. Se şi pe care te învăţ şi pe tine s-o aplici este formula grade căreia oamenii au strâns averi**

impresionante mur-o perioadă foarte întinsă de timp/1

Mulţi oameni cred că indienii care au vândut Insula Manhattan, adică oraşul New York, lui Peter Mânuit de la Compania Olandeză a Indiilor de Vest pentru *24* de dolari în mărgele şi podoabe, au făcut o afacere proastă. Dar, dacă indienii ar fi investit acei bani şi ar fi obţinut un câştig anual de 8**%, acei 24 de dolari le-ar fi adus peste 27 miliarde de dolari până în prezent. Acum ar putea să răscumpere Manhattan-ul şi ar mai rămâne şi eu o mulţime de bani. Problema nu constă în suma de bani, ci în faptul că nu au avut un plan pentru acei bani.**

8. „Exişti o diferenţă uriaşă între ceea ce credem noi **că va avea succes şi ceea ce are succes** în realitate”.

Găseşte o formulă care să aibă succes şi aplic-o!

Aşadar, cu ani în urmă, tatăl bogat mi-a transmis un mesaj simplu, mesaj care spunea: „Găseşte o formulă prin care să te îmbogăţeşti şi aplic-oc îmi pare rău că, de multe ori, oamenii vin şi-mi povestesc cum au cumpărat o acţiune ai 5 dolari şi cum i-a eres cuc pretai la 35 de dolari şi au vândut-o. Îmi pare rău deoarece astfel de lucruri îi abat de

la planul lor, îi împiedică să aibă succes.

Când aud astfel de cazuri, legate de ponturi şi bani obţinuţi rapid, îmi amintesc de o poveste pe care mi-a spus-o tatăl meu bogat. El mi-a spus: „Mulţi investitori se comportă, ca o la Milie care face o excursie cu maşina la ţară... Deodată, înaintea lor apar mai inului cerbi cu coarne mari. Cel care este la volan, de obicei tatăl familiei, striga: «la priviţi la acei cerbi uriaşi». Cerbii fug instinctiv de pe şosea 111 **câmpul dimprejur. Şoferul părăseşte şoseaua şi începe să-i urmărească pe câmp. Drumul e plin de gropi şi ridicăturj. Toţi membrii familiei îi strigă şoferului să oprească. Deodată, maşina se răstoarnă peste malul unui râu şi cade în apă. Morala poveştii: iată ce se întâmplă când te abap de la planul tău** simpla **şi** începi să alergi după dolar» „bucks", care în limba **engleză înseamnă deopotrivă** „cerbi" **şi, dolari"]** cei mari".

Test pentru determinarea atitudinii psihice

De câte ori and pe cineva spunându-mi: „E **nevoie de** bani **ca să faci alţi bani", mă îngrozesc. Asia deoarece tatăl meu bogat mi-a spus: „Nu trebuie să fii un geniu casă ic îmbogăţeşti. Nu ai** nevoie **de**

facultate, de o slujbă bine plătită şi nu trebuie să ai bani deloc pentru a începe. Tot ce trebuie să faci e să stabileşti ce vrei, să-ţi faci un plan şi să-l urmezi **până la capâL". Cu alte cuvinte, nu e nevoie decât de puţină disciplină. Problema este însă că Atunci când vine vorba de bani, disciplina este o raritate.**

O Shaughnessy aminteşte unul dintre citatele mele preferate. Îi aparţine renumitului personaj de desene animate Pogo, care spunea: „j\! c-am întâlnit cu duşmanii şi aceia suntem noi înşine". Mi se pare foarte adevărată această afirmaţie. Aş avea o situaţie bnanciară mult mai bună dacă l-aş fi ascultat pe tatăl meu bogat şi doar fi aplicat formula găsită.

Întrebarea testului este;

1. **Sunteţi pregătiţi să găsiţi o formulă simplă, ca parte a planului vostru, şi să o aplicaţi până când veţi obţine situaţia financiară urmăriră?**

Da **Nu**

***CAPITOLUL 9 Lecţia de investiţii nr.* 7**

% 7

Cum găseşti planul potrivit?

„Cum găsesc planul potrivit pentru mine r „este o

întrebare care mi se adresează frecvent.

Răspunsul meu standard este că trebuie să parcurgeţi mai multe etape r

1. **Nu vă grăbiţii Gândiţî-vă, în linişte, la viaţa voastră, aşa cum s-a desfăşurat pană în prezent! Gândiţi-vă mai multe zile! Oii ar săptămâni, dacă este nevoie!**
2. **întrebaţi-vă în aceste momente de meditaţie: „Ce-mi doresc de la acest dar, de la viaţa mea? tf**
3. **Nu vorbiţi cu nimeni** 0 **perioadă de timp, pană nu ştiţi cu siguranţă ce vă doriţi. De multe ori, oamenii vor să vă impună să faceţi ceea ce-şi doresc ei pentru voi, într-un mod mai inocent sau mal agresiv. Cei md mari duşmani, care vă năruie visele cele mai profunde, sunt prietenii şi membrii familiei care spun: „Nu te mai prosti!" sau „N-o să te descurci" sau „La mine nu te gândeşti?"**

Amintiţi-vă că Bill Gales avea în jur de 20 **de ani când şi-a început afacerile, având 50.000 de dolari, şi a devenit cel mai bogat om de pe pământ, deţinând 90 de miliarde de dolari. Bine că n-a cerut**

prea multe sfaturi despre ce poate să facă în viaţă!

4. Cereţi sfatul unui consilier financiari Toace planurile de investiţii încep cu un plan financiar. Dacă nu sunteţi mulţumit cu ceea ce vă propune consilierul financiar, apelaţi la un altul! Dacă în cazul unei probleme medicale aţi cerc sfatul urnii al doilea specialist, atunci de ce să nu cereţi o a doua. Opinie şi pentru o nelămurire de natură financiară? Există mai multe tipuri de consilieri financiari; vă vom oferi o listă a acestora în capitolul de faţă. Alegeţi un consilier financiar care să vă ajute să întocmiţi un plan scris.

Consilierii financiari vând diferite tipuri de produse. Un astfel de produs suni asigurările. Asigurările sunt foarte im portante, fiind necesar să le includeţi în planul vostru financiar, mai ales atunci când sunteţi la început. De exemplu, dacă nu aveţi o situaţie financiară prea bună şi aveţi trei copii, asigurările sunt importante în cav, ul decesului vostru, sau dacă suferiţi un accident, sau pentru orice alt motiv care v-ar împiedica să vă continuaţi planul tic investim. Asigurările sunt ca o plasă de siguranţă, o barieră împotriva datoriilor financiare şi a punctelor slabe. De asemenea, pe măsură ce vă îmbogăţiţi, rolul şi tipul asigurărilor incluse în planul vostru financiar se pot

schimba odată cu schimbarea statutului financiar şi a nevoilor voastre. Aşadar, actualizaţi permanent aceasta parte a planului vostru financiari

Acum doi ani, un chiriaş care locuia într-unul dintre blocurile mele a lăsat beculetcic din bradul de Crăciun aprinse şi a plecat. A izbucnit un Încendiu. Pompierii au venit imediat să stingă focul. Niciodată nu m-am simţit mai recunoscător ca atunci. Agentul meu de asigurări şi asistentul lui au venit foarte repede la faţa locului. Din nou, m-am simţit recunoscător şi faţă de cei doi.

Tatăl bogat spunea mereu: „Asigurările ocupă un loc foarte important în planul de viaţă al fiecărui om. Problema cu asigurările este că nu pot fi niciodată cumpărate atunci când ai nevoie de ele. Aşa că trebuie să-ţi anticipezi nevoile şi să le cumperi, sperând însă că nu vei avea niciodată nevoie de ele. Asigurările **înseamnă** pur şi simplu linişte sufletească”.

Nota Importantă: Unii consilieri financiari sunt specializări în oferirea de sfaturi oamenilor aflaţi la diferite niveluri financiare. Cu alte cuvinte, unii consilieri ou lucrează decât cu oameni bogaţi. Îndiferent dacă aveii bani sau nu, gas îţi-vă un consilier care să vă placă şi care este dispus să lucreze cu voi! Dacă acest consilier a făcut

o treabă bună, s-ar putea să descoperiţi că l-aţi depăşit în cunoştinţe. Eu şi soţia mea Kim ne-am schimbat deseori consilierii profesionişti, aici incluzând doctorii, avocaţii, contabilii etc. Dacă persoana respectivă este un adevărat profesionist, va înţelege de ce faceţi acest lucru. Dar, chiar dacă vă schimbaţi consilierii, aveţi grijă ca planul vostru să rămână neschimbat!

Aşadar, cum găseşti planul potrivit pentru tine?

Ţelul meu a fost să devin multimilionar înainte de a împlini 30 de ani. Acesta trebuia să fie rezultatul final al planului meu. Problema a fost că, de îndată ce am făcut banii doriţi, i-am şi pierdut. Dar, deşi am aflat că avea unele defecte, planul meu per total nu s-a schimbat. După ce mi-am pierdut banii obţinuţi în urma planului, nu a trebuit decât sălui perfecţionez planul prin cunoştinţele acumulate în urma acestei experienţe. Apoi a trebuit să-mi stabilesc o nouă ţinla, aceea de a fi independent din punct de vedere financiar şi milionar înainte de a împlini 45 de ani. Dar abia la vârsta de 47 de ani am reuşit să-mi ating acest ţel.

Jdeea este că planul rămâne acelaşi. Nu lac decât să-l îmbunătăţesc pe măsura ce învăţ lucruri noi.

Deci, cum vă găsiţi planul pentru a vă îmbogăţi? Răspunsul meu este să începeţi cu o discuţie cu un consilier financiar. Cereţi consilierului să vă arate ce pregătire are şi nu vă opriţi numai la unul, discutaţi eu mai mulţi consilieri. Dacă nu aţi mai avut niciodată un plan financiar, veţi descoperi că întocmirea acestuia este o experienţă care vă va da ocazia sa aflaţi lucruri noi.

Stabiliţi-vă ţeluri realistei l elul meu a fost să devin milionar în cinei ani, deoarece, pentru mine, acesta era un ţel realist. Era un ţel realist pentru că tatăl bogat îmi ghida paşii. Dar, faptul că primeam ajutorul tatălui bogat, nu însemna că lui puteam face greşeli... şi chiar am făcut o grămadă de **greşeli,** i**nociv** pentru care **mi-am pierdut banii atât de repede. După cum am mai spus, viaţa mea ar fi fost cu mult inat uşoara dacă doar aş fi urmat planul tatălui meu bogat. Dar. Pentru că eram tânăr, am ales să fac lucrurile după bunul meu plac.**

Aşadar, începeţi cu ţeluri realiste, pe care le puteţi îmbunătăţi mai apoi, odată ce acumulaţi mai multe cunoştinţe şi experienţa, Aminciţi-vă întotdeauna că e. Se mar bine să începeţi să mergeţi la pas înainte de a, alerga la maraton)

Pentru a vă găsi planul potrivii trebuie ca mai întâi să treceţi la fapte. Începeţi prin a suna un consilier financiar, a vă stabili un ţel realist şi a ţine minte că ţelurile se schimbă odată cu voi... dar păstraţi-vă planul iniţiali Atunci când îşi fac un plan, cei mai mulţi oameni urmăresc să obţină independenţa financiară, să scape de corvoada de a munci v. Ilnic pentru a obţine bani.

În al doilea rând, trebuie să conştientizaţi faptul că investiţiile sunt „un spoit de echipă. Voi accentua în această carte importanţa unei echipei financiare. Am observat că mult prea mulţi oameni cred că trebuie să facă singuri totul Ei bine, există cu sigura, nţă lucruri pe care trebuie să le faceţi voi singur, dar, în unele situaţii, aveţi nevoie de o echipă. Întuiţia financiară vă va ajuta să vă daţi seama când puteţi să vă descurcaţi singuri şi când este cazul să cereţi ajutorul altcuiva.

Când vine vorba de bani, de cele mai multe oii, oamenii suferă singuri şi în tăcere. Mai mult ea sigur, şi părinţii lor au procedat la fel. Pe măsură ce planul vostru se de/volta, veţi începe să-i cunoaşteţi pe noii membri ai echipei voastre, care vă vor ajuta

să vă transformaţi visurile financiare în realitate. Echipa voastră financiară poate fi formată din:

1. **Proiectantul financiar**
2. Bancherul
3. **Specialistul financiar**
4. **Avocatul**
5. **Agentul de bursă**

- ***o*** **Contabilul**

7. **Agentul de asigurări Mentorul**

Rsic recomandat să vă întâlniţi în mod refulai cu fiecare dintre aceştia. Aşa făcea tatăl meu bogat şi, în cursul acestor întâlniri, am învăţat aproape tot ce ştiu despre afaceri, investiţii şi piocesui prin care zm devenit extrem de bogat.

Găsirea unui nnembru al echipei voastre se aseamănă cu găsirea unui partener de afaceri, deoarece, din mullc puncte de vedere, asta sunt membrii echipei. Sunt parteneri în cea mai importantă afacere – alaccrea vierii voastre. Amintiţi-vă întotdeauna ce spunea tatăl bogat: „Indiferent dacă lucrezi pentru tine sau pentru altcineva, dacă vrei să fii bogat, trebuie să-ţi vezi de treaba tal” Şi, concentrându vă asupra propriei

activicăţi, planul potrivit pentru voi vy. Începe să se concureze. Aşadar, nu vă grăbiţi, ei parcurgeţi cate un pas pe zi, şi cu siguranţă veţi obţine tot ceea ce vă doriţi în viaţă)

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Planul meu rămăsese acelaşi, dar, din mai inuire puncte de vedere, suferise nişte schimbări dramatice. Ceea ce nu se schimbase la plănui meu era punctul de plecare şi ţelul pe care-i urmăream în viaţă. Prin multele greşeli pe care le făcusem, prin experienţele prin care trecusem, prin victorii şi în hanger i, prin suişuri şi coborâşuri, m-am maturizat şi am dobândit înţelepciune şi cunoştinţe noi. Aşadar, planul meu se modifică permanent, deoarece şi eu trec prin mai multe schimbări.

Cineva spunea odaia: „Viaţa e un profesor sever. Mai încât te pedepseşte şi apoi te învaţă ce trebuia să faci", Dar, că va place sau nu, aşa decurge orice proces al învăţării. Mulţi dintre noi am spus măcar o dată: „Dacă a. Ş Ji ştiut atunci ceea ce ştiu azi, viaţa mea ar fi cu totul alta". Jbxaet în această situaţie m-am aflat şi eu încercând să-mi pun în aplicare planul. Prin urinare, în linii mari, planul meu este

acelaşi, dar anumite părţi s-au schimbat radical, deoarece şi eu m-am schimbat. Astăzi n-aş mai proceda ca acum 20 de ani. Dar, dacă n-aş fi făcut cec a ce am făcut acum 20 de ani, n-aş mai fi astă/. I tinde sunt şi n-aş mai şti ce ştiu. De exemplu, mi-aş conduce diferit afacerea faţă de acum 20 de ani. Dar, tocmai pierderea primei melc ataceri importante şi lupta pentru a ieşi la liman m-aii ajutat să devin un afacerist mai bun. Aşadar, deşi mi-am atins ţelul de a deveni milionar până la vârsu de 30 de ani, pierderea banilor câştigaţi m-a făcut să devin un om bogat., aşa cum îmi plănuisem. Doar că a durai puţin mai mult decât mi-aş fi dorit.

Când vine vorba de investiţii, am învăţat mai multe din cele proaste» din cauza cărora mi-am pierdut banii, decât din investiţiile care au decurs aşa cum ini am dovit. Tatăl meu bogat mi-a spus că, dacă fac zece investiţii» doar trei dintre ele vor avea succes şi-mi vor aduce profit, cinci dintre ele probabil nu-mi vor aduce nicum profit, iar două sigur vor fi dezastre. Cu toate acestea, voi învăţa mai multe din cele două dezastre financiare decât din cele trei investiţii de succes... De fapt, aceste

dezastre mă Vor ajuta să fac investiţii profiubile dacă viitoare. Şi toate acestea fac parte din plan.

Întrebarea testului este:

1. **Sunteţi dispuşi să încep cp cu un plan simplu, să-l menţineţi simplu» dar să continuaţ* să acumulaţi cunoştinţe şi să vă perjecţionaţi, pe măsură ce planul vă va dezvălui lucruri noi şi cu alte cuvinte, planul nu se schimbă, dar sunteţi dispuşi să lăsaţi planul să vă schimbe?**

Da Nu

CAPITOLUL 10 Lecţia de investiţii nr. 8

J >

Hotărăşte acum ce vrei să te faci când o să fii mare!

În Lecţia de investiţii nr. 1, care trata importanţa alegerii, am aminul trei vajori fundamentale pe baza cărora facem alegerile financiare. Acestea sunt:

L Pentru *a* avea siguranţa.

2. **Pentru a avea confort.**
3. **Pentru a fi bogat.**

Acestea sunt nişte alegeri personale foarte importante şi ar trebui tratate cu foarte mare atenţie.

În 1973, când xn-ani întors din războiul din

Vietnam, mă aflam în situaţia de a face una dintre aceste trei alegeri. Discutând cu tatăl bogat despre posibilitatea de a mă angaja ca pilot la o companie aeriană, acesta mi-a spus: „O slujbă la compania aeriană s-ar putea să nu-ţi aducă prea multă siguranţă. Cred că se vor confrunta cu multe greutăţi în următorii ani. Dar, dacă vei avea o conduită ireproşabilă, s-ar putea să-ţi găseşti o slujbă sigură în acest domeniu... dacă asta îţi doreşti cu adevărat”.

Apoi m-a întrebat dacă voiam să mă reangajez la compania Standard Oii din California, unde mai lucrasem timp de cinci luni, înainte de **a merge la şcoala de aviaţie pentru Forţele Marine.**

.» N-ai primit o scrisoare de la Standard Oii prin care să te anunţe că sunt dispuşi să te reangajeze odată ce ţi-ai satisfăcut stagiul militar?”

„Mi-au spus că mă aşteaptă să fac din nou cerere pentru o slujbă la ei, am răspuns eu. „Dar nu mi-au garantat că mă angajează”. „Însă nu ar fi bine să lucrezi pentru compania asta? Nu primeai un salariu destul de bun r* m-a întrebat ratai meu bogat.

„Salariul era foarte bun, am spus. „Ar fi excelent

să lucrez pentru ci, dar nu vreau să mă întorc de unde am plecat. Vreau să merg mai departe”.

„Şi ce – ţi doreşti cel mai mult? * m-a întrebat tatăl bogat, referindu-se la cele trei opţiuni. „Cel mai mult vrei să ai siguranţă, să ai confort sau să fii bogat?”

Din străfundurile fiinţei mele, răspunsul a fost un tare:

„Să fiu bogat”.

Nu mă schimbasem în Loţi aceşti ani, deşi această dorinţă şi alegere, de a fi bogat, era respinsă de familia mea, o familie care punea pe primul loc slujba şi siguranţa financiară şi pentru care cei bogaţi erau consideraţi ca în ud nişte oameni răi, lacomi şi fără educaţie. Am crescut într-o familie în care nu se vorbea despre bani la masă, deoarece era un subiect necurat, nedemn de o di Scutie intelectuală. Dar acum, Ja vârsta de 25 de ani, puteam să-mi exprim adevăratele sentimente. Ştiam că, pentru mine, siguranţa unei slujbe şi confortul nu emu priori ca re. Pentru mine, să fiu bogat era valoarea cea mai importantă.

Atunci, tatăl meu bogat mi-a spus să-mi ordone/

valorile în funcţie de importanţă. Iată lista mea cu ordinea valorilor:

1. **Să liu bogat.**
2. **Să am confort.**
3. **Să am siguranţă.**

Tată! bogat s-a uitat la fota mea şi a spus:

„În regulă. Primul pas este să scrii un plan financiar care să-ţi aducă siguranţa financiară.*

„Poftim? * am făcut eu, „Păi, tocmai ţi-am spus că în primul rând vreau să liu bogat. De ce m-aş mai obosi să fac un plan pentru siguranţa financiară? *

Tatăl bogat a început să râdă.

„Exact cum mă aşteptam", a zis el. „Lumea e plină de dpi ca tine care nu vor decât să fie bogaţi. Problema este că eci mai mulţi dpi ea ţine nu reuşesc să se îmbogăţească, pentru că voi nu înţelegeţi ce înseamnă să ai siguranţă şi confort financiar. În timp ce doar câţiva ca voi reuşesc să se îmbogăţească, drumul spre bogăţie este plin de vieţi distruse, vieţile distruse ale unor oameni nesăbuiţi, oameni exact ca şi tine! e îmi venea să ţip ca ud am auzit. Toată viaţa am trăit ascultându-l pe tatăl meu sărac, un om care punea siguranţa

financiară mai presus de toate. Acum, când eram suficient de mare, чл reneg valorile tatălui meu sărac, tatăl meu bogat îmi spune acelaşi lucrul îmi venea să ţip. Eram pregătit să fiu bogat, nu să am siguranţă financiară.

Abia după trei săptămâni am putut să vorbesc din nou cu tatăl meu bogat. Eram foarte supărat. El îmi spunea să accept exact lucrurile de care încercasem din răsputeri să scap. În cele din urmă, m-am calmat şi l-am sunat pentru a stabili o nouă lecţie.

„Eşti pregătit să mă asculţi?" m-a întrebat când ne-am întâlnit din nou.

Eu am încuviinţat, spunând:

„Sunt pregătit, dar nu-mi doresc foarte tare să aud ce-mi vei spune".

„Primul pas", a început tatăl bogat. „Sună-l pe consilierul meu financiar! Spune-i: " Vreau un plan financiar scris care să-mi aducă siguranţă financiară pentru toată viaţa în".

„Bine", am spus eu.

„Pasul doi", a zis tatăl bogat. „Când o să ai un plan financiar scris c arc să-ţi asigure o siguranţa financiară elementară, să mă suni şi o să-l

verificăm! Lecţia s-a terminat. La revedere! *

***A* trecut c luna până l-am sunat din nou. Aveam planul pregătit şi i l-am arătat.**

„Bine”, este tot ce a spus tatăl bogat. „Ai de gând să-l urmezi?” „Nu cred”, am spus. „E prea plictisitor şi automat”.

„Aşa şi trebuie să fie”, mi-a răspuns tatăl meu bogat. „Un plan trebuie să fie mecanic, automat şi plictisitor. Dar nu te pot obliga să-l urmezi, deşi îţi recomand să faci acest lucru”.

Devenisem mai calm şi i-am spus:

„Şi acum ce fac?”

„Acum îţi găseşti propriul tău consilier financiar şi întocmeşti un plan care să-ţi asigure confortul financiar”.

„Adică un plan financiar pe termen lung care să fie puţin mai agresiv? * am întrebat cu.

vi) a, a mi-a răspuns tatăl bogat.

„Asta e mai palpitant”, am spus eu, „în asta pot să mă implic”. „Foarte bine”, a spus tatăl bogat. „Sună-mă când ai noul plan gata)”.

Abia după patru luni eram pregătit să mă întâlnesc din nou cu tatăl bogat. Nu mi-a fost deloc uşor să întocmesc

acest plan, sau atât de uşor pe cât mă aşteptam. Îl suna ni destul de des pe tatăl bogat ca să-i cer sfaturi, dar tot îmi lua mai mult să termin planul decât voiam. Cu toate acestea, mi s-a părut un proces extrem de valoros, deoarece am învăţat foarte multe lucruri discutând cu mai mulţi consilieri financiari. Acum înţelegeam mai bine conceptele pe care încerca tatăl bogat să mi le explice. I.ecţia pe care am învăţat-o a fost ca, dacă eu nu ştiu anumite lucruri, nu pot înţelege ceea ce-mi spune consilierul şi acesta nu mă poate ajuta.

În cele din urmă, eram pregătit să mă întâlnesc cu tatăl meu bogat şi să-i arăt planul meu.

„Bine”, a fost tot ce mi-a spus la început.

A stat acolo, uitcându-se la plan, şi apoi a întrebat:

„Şi ce ai învăţat despre tine însuţi?”

vam învăţat că nu este atât de uşor să-mi dau scama ce-mi doresc să fac în viaţă, pentru ca în ziua de azi exista atât de mujec opţiuni... şi toate par atât de interesante”.

„Foarte bine”, mi-a zis ei.”. Şi de aceea atât de mulţi oameni îşi tehimbă slujbele şi afacerile – dar tot nu dobândesc situaţia financiară pe care şi-o doresc. Astfel, îşi consumă bunul cel mai de preţ, timpul lor, şi rătăcesc prin viaţă fără a avea vreun plan. LJoate i sunt fericiţi

făcând ceea ce fac, dar nici nu ştiu ce pierd”. „Exact”, am spus eu. „De data aceasta, în loc să găsesc un plan ciuru a avea siguranţă financiară, a trebuit să mă gândesc serios ce reau să fac în viaţă, şi, surprinzător, a trebuit să iau în insiderarc idei la care nu m-aş fi gândit niciodată”.

„Cum ar fi?” m-a întrebat tatăl bogat

„Dacă vreau să am o viaţă confortabilă, trebuie să mă gândesc iios la ce aş vrea să am în viaţă. Aş vrea să am călătorii în locuri depărtate, maşini luxoase, vacanţe costisitoare, haine frumoase, se mari ele. A trebuit să mă gândesc la viitor şi să-mi dau scama mi doresc în viaţă”.

„Şi ce ai descoperit?” m-a întrebat tatăl bogat.

v Am descoperit că era uşor să obţin siguranţă financiară, pentru că doar asta plănuiam. Dar nu ştiam ce însemna cu adevărat confortul Aşadar, siguranţa a fost uşor de obţinut, să definesc confortul a fost mai greu, iar acum abia aştept să înţeleg ce înseamnă să fii bogat şi etnii să fac un plan pentru a mă îmbogăţi”.

„Bine, mi-a spus tatăl bogat. „Гoarie bine”. Apoi a continuau „Atât de mulţi oameni suni constrânşi să «trăiască în limitele posibilităţilor» sau «să strângă bani pentru zile negre», încât nu-şi dau seama că

pot face mult mai multe în viaţă. Aşadar, oamenii fac cheltuieli exagerate, acumulează datorii, mergând în concediu şi curipărându-şi o maşină nouă, şi apoi se simt vinovaţi. Nu se gândesc la posibilităţile pe care le-ar avea dacă ar beneficia de un plan financiar bun... şi e păcat 1".

„Exact asta mi s-a întâmplat şi mie! * am spus.» Întâlnindu-mă cu mai mulţi consilieri şi discutând despre posibilităţile pe care le-aş putea avea, am învăţat foarte multe lucruri. Am învăţat că mă mulţumeam cu foarte puţin. Mi simţeam de parcă în toţi aceşti ani aş fi mit într-o casă cu tavanul foarte jos, încercând să reduc totul, să economisesc, să am siguranţă financiară şi să trăiesc mai rău decât îmi permit. Acum, având deja un plan care-mi arată ce posibilităţi am, rămânând în limitele confortului, aştept cu nerăbdare să vid ce presupune să fii bogat

„Bine, a spus tatăl meu bogat, zâmbind. „Secretul tinereţii veştii ce este să hotărăşti ce vrei să fii când o să te faci mare, şi nu-ţi mai rămâne decât să le faci mare. Nimic nu c mai trist decât să vezi oameni care se mulţumesc cu mai puţin decât ar fi putut

realiza în viaţă. Ei încearcă să ducă o viaţă cumpătata, strângând şi economisind, şi consideră că astfel au un comportament financiar înţelept. De fapt, toate acestea îi limitează din punct de vedere financiar... ceea ce se vede pe feţele lor şi prin atitudinea lor de-a lungul vieţii. Cei mai mulţi oameni îşi trăiesc viaţa într-o ignoranţă l i nanei ară. Încep să semene cu leii sălbatici închişi în nişte cuşti mici la grădina zoologică. Se plimbă înainte şi înapoi, întrebându-se ce s-a întâmplat cu viaţa pe care o ştiau odată. Una dintre cele mai mari descoperiri pe care o poate face un om, dacă ar fi dispus să înveţe cum să întocmească un plan financiar, este că posibilităţile financiare de care poate dispune în viaţa sa sunt nelimitate... iar acesta este într-adevăr un lucru de mare preţ. De asemenea, 1 aptul că nu am încetat să fac planuri financiarc mă menţine tânăr. Simt deseori 1 **titre bat de ce-mi irosesc timpul construind mai multe afaceri, investind şi făcând şi mai mulţi bani. Răspunsul meu este că am continuat deoarece mă simt bine făcând acest lucru. Am continuat să fac ceca ce fac, strângând şi mai mulţi bani, deoarece**

acest lucru mă menţine tânăr şi mă face să simt că trăiesc. Nu poţi cere unui pictor renumit să se oprească din pictat, aşa că eu de ce aş înceta să construiesc afaceri, să investesc şi să fac şi mai mulţi bani? Asia e îndeletnicirea mea, la fel cum pictura este pentru artişti Ocupaţia care-i ţine în viaţă şi care le menţine spiritul tânăr, chiar dacă trupul îmbătrâneşte".

„Deci motivul pentru care mi-ai spus să nu mă grăbesc şi să-mi fac mai multe planuri financiare, în funcţie de nivelul la care nu aflam, este pentru a descoperi ce posibilităţi am în viaţă?" am întrebat.

„Exact", mi-a răspuns lauil bogat. „De aceea trebuie să-ţi faci un plan. Cu cât descoperi mai multe lucruri pe care le poţi face cu acest minunat dar, care este viaţa, cu avat vei avea un spirit mai tânăr. Cei care-şi fac planuri doar pentru a avea o siguranţă, sau care spun: «Venitul meu va scădea atunci când voi ieşi la pensie vor duce o viaţă de lipsuri, nu de împliniri. Din moment ce Dumnezeu a creat atâta abundenţă, de ce să-ţi plănuieşti o viaţă în care te mulţumeşti cu puţin?"

...Poate că aşa sunt învăţaţi să gândească", ani

spus.

„Iar acesta este un lucru tragic”, mi-a răspuns tatăl meu bogat. „Foarte tragic”.

Stând acolo cu tatăl bogat, gândul mi-a zburat la tatăl meu sărac. Ştiam că suferea şi se zbătea să înceapă o viaţă nouă. De multe ori am stat de vorbă cu el şi am încercat să-i împărtăşesc o parte din lucrurile pe care le învăţasem despre bani. De multe ori însă, ajungeam să ne certam. Cred că mereu se ajunge la lucrul acesta, la întreruperea comunicării, atunci când cele două părţi implicate se ghidează după valori fundamentale diferite, una fiind siguranţa materială şi cealaltă dorinţa de a fi bogat. Oricât de mult mi-aş fi iubit tatăl, când venea vorba de bani, bogăţie, abundenţă, nu ne puteam înţelege. În cele din urmă, m-am hotărât să-l las să-şi trăiască viaţa aşa cum voia şi eu să mi-o trăiesc pe a mea. Dacă va dori vreodată să afle mai multe despre bani, o să aştept să mă întrebe el, decât să încerc să-l ajut fără să mi-o fi cerut. Dar ci nu m-aânirebat niciodată. În loc să încerc să-l ajut din i unct de vedere financiar, m-am hotărât să continui să-l iubesc pentru tăria lui şi să nu insist asupra a

ceea ce consideram eu că sum punctele lui slabe. Până la urmă, dragostea şi respectul sunt cu mult mai importante decât banii.

lest pânirii determinarea atitudinii psihice

Privind în trecut, îmi dau s cama ca tatăl meu adevărat avea un plan pentru a obţine siguranţa financiară doar prin siguranţa slujbei. Problema este că acest plan s-a dovedit ineficient în momentul în care a candidai, pentru o funcţie publici împotriva şefului său. Tatăl meu nu a reuşit. Să-şi actualizeze planul şi a continuat să facă planuri doar pentru a obţine siguranţă. Din fericire, arc pensia sa de profesor, asistenţa socială şi medicală pentru a-i acoperi nevoile de siguranţă financiară. Dacă nu ar fi avut aceste plase de siguranţă, s-ar fi aflat într-o situaţie financiară foarte proasta. Realitatea este că el şi-a plănuit o viaţă de sărăcie, în care să aibă minimum necesar, şi exact asta a primit. Tatăl meu bogat, pe de altă pane, şi-a făcut planuri pentru a avea o viaţă abundentă, şi asta a şi realizau

Ambele stiluri de viaţă necesita un plan. Din nefericire, cei mai mulţi oameni îşi fac planuri

pentru a trăi într-o lume a lipsurilor, deşi există o lumea paralelă, a abundenţei l>nan ci arc, care le este, de asemenea, accesibilă. Nu e nevoie decât de un plan.

Întrebarea este:

Aveţi un plan financiar scris pentru:

1._____A avea siguranţă? Da Nu...

2.A avea confort? Da Nu

3. A fi bogat? Da Nu

Amintiţi-vă lecţia tatălui bogat care vă învaţă că toate cele trei planuri sunt importantei Dar siguranţa şi confortul sunt înaintea bogăţiei, deşi s-ar putea ca prima voastră opţiune să fi fost acu nu la rea bogăţiei, Ideea este că, dacă vreţi să fiţi bogaţi, aveţi nevoie de toate cele trei planuri. Pentru a avea confort nu vă trebuie decât două planuri. Şi pentru a avea siguranţă nu vă trebuie decât un plan. Amintiţi-vă că doar trei americani din o sută sunt bogaţii Cei mai mulţi dintre ei nu reuşesc să «libă mai mult de un plan. Mulţi nu au niciun fel de plan financiar scris.

CAPITOLUL 11 Lecţia de investiţii nr. 9

Fiecare plan are preţul său

„Care este diferenţa dintre planul pentru a te îmbogăţi şi planul pentru celelalte valori fundamentale?” am întrebat, cu.

Tatăl meu bogat şi-a luat carneţelul şi a scris următoarele cuvinte:

L Să fiu bogat.

2. Să am confort.
3. **Să am siguranţă.**

„Te referi ia diferenţa dintre a fi bogat, a avea siguranţă şi a avea confort? ce

„Da, asta vreau să ştiu”, am răspons.

„Diferenţa constă în preţ”, mi-a spus tatăl bogat. „Este o diferenţă de preţ enormă între un plan financiar pentru a fi bogat şi pentru celelalte două opţiuni”.

„Vrei să spui că este mai costisitor să faci investiţii urmând planul financiar pentru a te îmbogăţi decât dacă ai urma planurile financiare pentru celelalte două opţiuni?” am întrebat.

„Hi bine, mi se pare că, pentru cei mai mulţi oameni, preţul se măsoară în banii cheltuiţi. Dar, la o cercetare mai atentă, îţi vei da. Cama că preţul nu cuprinde numai partea materială; preţul se măsoară mai degrabă în timpul

pierdut. Şi, dintre cele două valori, unpul şi banii timpul este cu mult mai preţios”.

M-am încruntat, încercând să înţeleg ce voia să-mi spună. „Cum adică preţul se măsoară în timp? Dă-mi un exemplu 1” „Sigur”, a spus tatăl bogat. „Dacă aş vrea să merg de la Los Angeles la New York, cât m-ar costa un bilet de autobuz?”

„Nu ştiu. Cred că până într-o sută de dolari”, am răspuns. N-am cumpărat niciodată un bilet de autobuz de la Los Angeles la New York”.

— Nici eu, ” a zis ţaul meu bogat. „Acum spune-mi cât ar costa lin bilet de avion de la Los Angeles la New York!”

„Nici asta nu şuu. Dar cred că e în jur de 5QC de dolari”, am răspuns eu.

„Eşti pe aproape”, a zis tatăl bogat. „Acum dă-mi voie să te întreb ceva? De ce e diferenţă aşa mare de preţ? în ambele situaţii călătoreşti de ia Los Angeles la New York. De ce ai plăti atât de mult pentru un bilet de avion?”

„A, am înţeles î „am spus, începând să înţeleg ce voia să spună tatăl bogat. „Plătesc mai mult pentru biletul de avioci deoarece economisesc timp”.

„Gândeşie-te că mai degrabă cumperi timp în plus, nu economiseşti timpi Dacă vei considera că timpul este preţios şi că are un preţ, vei deveni mai bogat/

Am rămas pe gânduri, Ură sa mai spun nimic. Încă nu înţelegeam ce voia tatăl bogat să spună, dar ştiam că era un lucru imporunt pentru el. Voiam să spun ceva, dar nu ştiam ce. Înţelegeam că timpul e preţios, dar nu m-am gândit niciodată că ar putea avea un preţ. Iar ideea că mai degrabă cumperi, nu economiseşti timp, era importantă pentru tatăl bogat, dar deocamdată nu era importantă şi pentru mine.

În cele din urmă, dându-şi seama că eram nedumerit, tatăl bogat a rupt tăcerea, spunând:

„Sunt convins că familia ta foloseşte foarte des cuvintele economiseşte» sau «economii». Pun pariu că mama în spune deseori că merge la cumpărături şi încearcă să facă economii. Şi tatăl tău crede că a strâns o sumă importantă, făcând economii”.

„Da, ei aşa cred. Dar tu ce părere ai? *4

„Cred că ei se străduiesc din răsputeri să facă economii, dar pierd foarte mult timp făcând asta.

Am văzut că unii oameni pierd ore întregi în magazine, încercând să economisească nişte dolari", a zis tatăl bogat. „Poate că economisesc bani, dar **irosesc o grămadă de timp/**

„Dar nu e important să Jad economii?" am întrebat.». Nu poţi să te îmbogăţeşti economisind?"

„Nu spun că nu e important să faci economii", a continuat tatăl bogat. „Şi da, poţi să te îmbogăţeşti economisind. Vreau doar să spun că preţul, în realitate, se măsoară în timp".

Din nou TŢi-am încruntat, străduindu-mă să înţeleg ce voia să spună.

„Uite ce e!" mi-a spus tatăl bogat. „Poţi să te îmbogăţeşti strângând banii şi făcând cheltuieli cât mai mici, dar îţi va lua foarte mult timp, tot aşa cum îţi va lua o grămadă de timp să ajungi de (a Los Angeles la New York cu autobuzul doar ca să economiseşti nişte bani. În orice caz, preţul real pe care-i plăteşti va fi măsurat 111 **timp. Cu alte cuvinte, faci cinci ore cu avionul, plătind 500 de dolari, sau cinci zile cu autobuzul, cu 100. Cei săraci măsoară preţul** 111 **bani, dar cei bogaţi îi** măsoară **în timp. De aceea există mai mulţi oameni săraci care**

călătoresc eu autobuzul”.

„Pentru că au mai mult timp decât bani?” am întrebat. „Din acest motiv aleg să meargă cu autobuzul?”

„În pane da, din acest motiv”, a zis tatăl bogat, dând din cap, indicând că nu era mulţumit de direcţia în care se îndrepta discuţia noastră.

„Pentru că preţuiesc banii mai mult decât timpul?” am întrebat eu, dându-mi cu părerea.

„Eşti pe aproape”, mi-a zis tatăl bogat. „Am observat că o persoană, cu cât are mai puţini bani, cu aut mai mult încearcă să-i păstreze. Am întâlnit foarte mulţi oameni săraci care aveau o grămadă de bani”.

„Oameni săraci care aveau o grămadă de bani? *

„Da”, a spus tatăl meu bogat. „Au o mulţime de bani pentru că se agaţă de ei de parcă aiavea vreo valoare magică. Astfel au foarte mulţi bani, dar sunt la Fel de săraci ca şi când nu ar avea bani deloc”. „Deci oamenii săraci înecarea din răsputeri să-şi păstreze banii mai mult decât cd bogaţi?” am întrebat.

„Eu consider banii ca fiind doar un mijloc de

schimb. În realitate, banii în sine au o valoare foarte mică. Asdet, de îndată ce fac rost de bani, vreau să-i schimb ai ecva de valoare. Ironia este că cei mai mulţi oameni sunt săraci tocmai **pentru că se agaţă cu disperare de bani şi ajung să-i cheltuiască pe lucruri de foarte mică valoare.** Fi **spun lucruri de genul: «sigur ca banii din ban că, şi când, în cele din urmă, îşi cheltuiesc banii strâng cu aram dificultate» îşi transformă averea în nimicuri.***

„Deci ei consideră banii mai valoroşi decât îi consideri tu”, am spus.

„Da”, a răspuns tatăl meu bogat. „În multe caruri, cei săraci şi clin da. Su de mijloc se zbat în viaţă pentru că acordă o importanţă prea mare banilor în sine. Şi astfel se agaţă de ei, muncesc din greu să-i obţină, încearcă din răsputeri să ducă o viaţă cumpătată, cumpără în perioada reducerilor şi se străduiesc să facă economii. Mulţi dintre aceşti oameni încearcă să se îmbogăţească trăind ieftin. Dar, în cele din urmă, chiar dacă ai o mulţime de bani, tot sărac o să v A*

nutuu.

„Nu înţeleg, am zis. „Vorbeşti despre valorile pe

care părinţii mei au încercat să mi le transmită. Vorbeşti despre modul în care şi eu gândesc în momentul de faţă. Ca angajat al Forţe lor Marine, nu am un salariu foarte mare, aşa că mi se pare normal să gândesc în felul acesta.*

„Înţeleg, a răspuns tatăl meu bogat. „Cumpătarea şi economiile îşi au rostul lor. Da) astăzi vorbim despre diferenţele dintre planul pentru a te îmbogăţi şi celelalte două planuri, *

„Şi diferenţa dintre aceste planuri constă în preţ", am spus. „Da, ** a răspuns tatăl bogat. „Iar cei mai mulţi oameni cred că preţul se măsoară în bani".

„Iar tu vrei să spui că preţul se măsoară în timp", am adăugat eu, începând să înţeleg unde voia să ajungă. „Penitu că timpul este mult mai important decât banii".

Aprobând eu un semn din cap, tatăl bogat a spus:

„Mulţi oameni vor să se îmbogăţească, sau să investească în ce investesc cei bogaţi, dar mulţi nu vor să investească în timpul necesar pentru a face asta. De aceea, doar trei americani dintr-o sută sunt bogaţi – şi unul din cei trei a primit banii ca

moştenire”. Tatăl bogat a scris din nou pe carnetul său e de trei valori lundamentale despre care discutaserăm:

1, **Să am siguranţă.**

2, **Să am confort***

3, **Să fiu bogat.**

„Poţi să investeşti urmărind să obţii siguranţă şi confort, folosind un plan sau mi sistem amoinat. De fapt, chiar asta le recomand tuturor. Pur şi simplu, să munceşti şi să-ţi încred înţepi banii directorilor şi instituţiilor şi să investeşti pe termen lung. Persoanele care învestesc în aceasta manieră probabil vor avea mai mult succes decât cel care se crede Tarzan de pe Wall Street. Un program stabil prin care pui bani deoparte, respectând un anumit plan, este cea mai bană modali laic de a face investiţii pentru majoritatea oamenilor”.

— Dar dacă vreau să mă îmbogăţesc, trebuie şi investesc în ceva mai valoros decât banii, adică în timp. La asta ai vrii **să ajungi?” „Am vrut să mă asigur că ai înţeles lecţia de azi”, uita spus tatăl meu bogat. „Vezi tu, cei mai mulţi oameni vor să fie bogaţi, dar ou sunt dispuşi să investească timp**

pentru asta. Preferă ponturile şi scheme de genul «cum să ic îmbogăţeşti peste noapte». Sau vor să înceapă o afacere şi se grăbesc să-i pună bav. De, fără a avea cunoştinţe elementare în acel domeniu. Şi pe urmă ne mirăm de ce 95% din micile afaceri dau ialiment în primii 5 până la 10 ani)".

„Se grăbesc atât de tare să se îmbogăţească, încât, până) a urmă, ajung să piardă şi timpul, şi banii", am adăugat. „Vor să facă totul după cum cred ei de cuviinţă, în loc să investească timp şi să se documenteze puţin".

„Sau să urmeze un plan simplu, pe termen lung", a repetat tatăl meu bogat. „Vezi tu, aproape oricine din Occident poate deveni milionar dacă pur şi simplu ar urma un plan pe termen lung. Dar repet, cei mai mulţi oameni nu sunt dispuşi să investească timp; vor şi se îmbogăţească imediat".

„În loc să Jacă acest lucru, preferă să spună lucruri de genul: «investiţiile sunt riscante» sau «e nevoie de bani ca să faci bani» sau «nu am timp să învăţ cum să fac investiţii; sunt prea ocupat cu slujba mea şi am facturi de plătit»", am adăugat eu, începând să înţeleg punctul de vedere al tatălui

bogat.

Tatăl bogat a încuviinţat.

„Şi aceste idei, sau scuze, atât de des întâlnite, sunt motivul pentru care atât de puţini oameni reuşesc să strângă averi într-o lume plină de bani. Aceste idei, sau afirmaţii, sunt motivul pentru care 90% din populaţie se confruntă cu lipsa banilor şi nu cu problema banilor prea mulţi. Concepţiile lor despre bani şi investiţii stau la baza problemelor Jor financiare. Tot ce trebuie să facă e să-şi schimbe câteva cuvinte din vocabular, câteva idei, şi lumea financiară în care trăiesc se va schimba ca prin minune. Dar cei mat mulţi oameni sunt prea ocupaţi cu munca lor şi nu au timpul necesar pentru asta. Mulţi dintre ei spun deseori: «Nu mă interesează să învăţ eu în să fac investiţii, Acesia este un subiect care nu-mi stârneşte interesul». Şi totuşi, nu înţeleg că Spunând asta, devin sclavii banilor, muncind pentru bani, acceptând ca banii să le dicteze limitele financiare ale vieţii, ducând o viaţă cumpătată, în limita posibilităţilor, în loc să investească puţin timp, să urmeze un plan şi să aibă bani care să muncească pentru ei”.

„Deci timpul este mai important decât banii/” am spus.

„Pentru mine, acest lucru este adevărat”, a spus tatăl meu bogat. „Aşadar, dacă vrei să ajungi la nivelul de investiţii al celor bogaţi, trebuie să investeşti mult mai mult timp decât pentru celelalte două niveluri. Cei mai mulţi oameni nu trec de nivelul siguranţei şi al eoni ortului, deoarece nu sunt dispuşi să investească timp. Aceasta este o decizie personală pe care trebuie **s-**o luăm eu Coţii. Cel puţin aceşti oameni au un plan financiar pentru a avea siguranţă şi/sau con foit. Nimic nu este mai riscant decât să ignori aceste două planuri *şi* să te concentrezi doar asupra planului pentru a te îmbogăţi. Deşi câţiva oameni îşi concep TOate ceic trei planuri, cei mai mulţi nu fac asta. Şi apoi îi vezi în ultimii ani ai vieţii faliţi, istoviţi, vorbind despre lovitura pe care aproape au dat-o odată şi despre banii pe care i-au avut. L. a sfârşitul vieţii, nu mai au nici timp, nici bani”.

„Deci, cred că trebuie să investesc mai mult timp, mai ales pentru că vreau să investesc de la nivelul celor bogaţi”, am spus, cutremurau du-mă la gândul că aş putea deveni un bătrân fără niciun ban, mormând în faţa unei beri despre afacerile pe care

eram atât de aproape să le închei. Deja întâlnisem asticl de investitori. O persoană care nu mai are nici timp, nici bani nu e o privelişte prea plăcută.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Investiţiile pentru a ajunge la nivelul siguranţei şi al confortului ar trebui să fie cât se poate de mecanice, să se realizeze doar aplicând o formulă. Ar trebui să fie „simple ca bună-ziua", Tot ce trebuie să faci e să-ţi încredinţezi banii unor directori profesionişti – şi care, să sperăm, au o bună reputaţie —, iar ci nu fac decât să-ţi respecte planul. Dacă începeţi devreme şi dacă stelele va surâd, la capâlul curcubeului ar trebui să găsiţi cufărul cu bani. Învestiţiile pot fi – şi ar trebui să fie – chiar atât de simple, la aceste două niveluri de bază.

Cu toate acestea, trebuie să fiţi precauţi. Nu există nimic lipsit de riscuri în viaţă. Unele lucruri însă au un risc mai scăzut, aşa cum se întâmplă şi ou investiţiile. Aşadar, dacă sunteţi nesiguri cu privire la evoluţia lumii financiare şi nu aveţi încredere în oamenii din această lume sau din industria financiară, atunci mai trebuie să vă

documentaţi. Este important să vă urmaţi instinctul şi să faceţi ceea ce simţiţi, dar nu lăsaţi sentimentele să vă conducă viaţa. Deci, dacă nu puteţi să scăpaţi de această nervozitate, atunci fiţi mai prudenţi în investiţiile pe care le faceţi... dar amintiţi-vă întotdeauna preţul pe care trebuie să-l plătiţi: eu cât o investiţie este mai sigură, eu atât va dura mai mult pentru a obţine profit... dacă veţi reuşi să obţineţi profit. Aşadar, există întotdeauna un compromis, sau, cum se spune:» Nu există nimic gratis". Totul are un preţ, iar în lumea investiţiilor, acest preţ se măsoară atât în timp, cât şi în î>?, ni.

Odată ce aţi conceput un plan pentru a avea siguranţă şi/sau confort financiar şi aţi început să-l urmaţi, veţi fi mai pregătiţi să-l iccţi speculaţii în cazul unor ponturi despre acţiuni valoroase pe care le-aţi primit de la un prieten. Distractiv să faci speculaţii în lumea financiară, dar ar trebui să faceţi asta cu multă responsabilitate. Există mulţi aşa-zişi investitori care, de fapt, nu sunt decât nişte dependenţi de jocuri de noroc.

Când oamenii mâântreabă lucruri de genul: „în ce acţiuni investiţi?", eu le răspund: „Nu eu aleg

acţiunile. Directorii financiari profesionişti fac asta în locul meu”.

Atunci ci îmi spun: „Am crezut că sunteţi un investitor profesionist/

Iar eu le răspuns: „Sunt. Dar nu investesc ca majoritatea oamenilor. Eu investesc în maniera pe care m-a învăţat tatăl meu bogat s-o folosesc”.

Eu investesc la nivelul celor bogaţi. Foarte puţini oameni investesc, sau joacă acest joc al investiţiilor, de la nivelul celor bogaţi. În continuare, mă voi referi la modalităţile dea investi de la acest nivel pe care Je-am învăţat de la tatăl meu bogat. Nu este o metodă pentru oricine. mai ales dacă nu v-aţi asigurat deja nivel ui pentru securitate şi confort.

Iată întrebările testului:

1. **Sunteţi dispuşi să concepe şi un plan de investiţii care să vă asigure nevoile de siguranţa şi/sau confort financiar?**

Da Nu

2. **Sunteţi dispuşi să investiţi timpul necesar pentru a învăţa să faceţi investiţii de la nivelul celor bogaţi, nivelul la care se află tatăl meu bogat?**

Da. Nu

Dacă jiu sunteţi siguri de răspunsul vostru şi vreţi să ştiţi cât de mult trebuie să vă implicaţi în studiu pentru a înţelege modul de a investi al tatălui bogat, capitolele următoare vă vor arăta ce înseamnă să investeşti de la nivelul celor bogaţi.

CAPITOLUL 12 Lecţia de investiţii nr. 10

De ce investiţiile nu sunt

3

riscante f

Oamenii afirmă că „investiţiile sunt risc an ledin trei în olive;

1. **N" u au fost învăţaţi să fie investitori. Dacă aţi citit *Cadranul banilor* „continuarea căiţii *Tata bogat, tata* *sărac. Y* vă veţi aminti ce am afirmat acolo, şi anume că Oamenii merg la şcoală şi învaţă să se pregătească pentru meseriile înscrise în partea stângă a cadranului, mai degrabă decât pentru ce ic înscrise în partea dreaptă.**

2. în al doilea rând, celor mai mulţi investitori le lipseşte controlul său, în unele cazuri, au pierdut controlul. Tatăl meu bogat» ini dădea acest exemplu pentru a înţelege mai bine:. / riscant să conduci maşina. Dar atunci când con dud şi ici mâinile de pe volan, e şi mai riscant". Apoi continua; „Când vine vorba de investirii, cei mai mulţi oameni conduc fără să ţină mâinile pe volan". Prima cupă «a acestei cărţi vă va învăţa cum să preluaţi controlul asupra propriei persoane înainte de a începe să investiţi. Dacă nu aveţi un plan, puţină disciplină şi hotărâre, celelalte modalităţi dea obţine controlul asupra investiţiilor nu vor avea prea multă importanţă. În capitolele următoare ale acestei cărţi vă voi prezenta cele 10 reguli ale tatălui bogat pentru

controlul investiţiilor.

3. în al treilea rând, oamenii spun că este riscant să investeşti pentru că cei mai mulţi dintre ei investesc din exterior şi nu din în tenor. Mulţi dintre noi îşi dau seama intuitiv că, pentru a reuşi în orice domeniu, trebuie să acţionezi din interior, cunoscând coate amănuntele. De multe ori auzim oameni spunând: „Am un prieten care lucrează în domeniul acesta". Nu contează la ce domeniu se referă. Poate fi vorba de cumpărarea unei maşini, a unor bilete la teatru sau a unei rochii noi. Cu toţii ştim că afacerile profitabile se lac dinăuntru. Lumea investiţiilor nu face excepţie. După cum spunea Cordon Gekko, personajul negativ interpretat de Michael D ou glas în filmul *Wall Street*: «Dacă nu eşti înăuntru, rămâi pe dinafară".

Vom reveni cu mai multe amănunte asupra acestuia aspect al investiţiilor din interior sau din exterior. Înteresant de observat este faptul că cei care se încadrează în partea stângă a cadranului, de obicei investesc din exterior, în schimb, Afaceriştii şi Investitorii pot s investească atât din interior cât

şi din exterior.

Nota importantă

Pe paie ursul acestei cărţi, s-ar putea să desfiinţăm multe aspecte ale lumii financiare care păreau sigure. Învestiţiile din interior reprezintă una dintre ele. În realitate, unele dintre investiţiile lacute din interior sunt legale, iar altele ilegale. Este o diferenţă foarte importantă. Înteresante sunt investiţiile ilegale din interior. Cu toace

Lecţ). \ nr. **10:** UI**O în vkvi îţiji. R nu sunt** riscante**?**

acestea, în realitate au loc mai multe investiţii legale din interior, acesta fiind tipul de investiţii la care mă refer în cartea de faţă.

Un ponr pe care l-aţi primit de la taximcirist este un pont din interior, din mai **muluc puncte de vedere.** Întrebarea **care se pune în legătură cu investiţiile clin interior este: „Cât de aproape de interior eşti?”**

Planul tatălui bogat

Tatăl bogat a scris cele trei valori financiare de bază:

1, **Să am siguranţă.**

2, **Sa am confort.**

3, Să fiu bogat.

Apoi a spus: VK normal să investeşti din exterior dacă urmăreşti doar să atingi nivelul siguranţei şi confortului financiar. De aceea încredinţezi banii unui profesionist, sperând că acesta este mai aproape de interior decât tine. Dar dacă vrei să fii bogat, rrebuie să fii mai aproape de interior decât profesionistul căruia majoritatea oamenilor îi încredinţează banii".

Pe acest aspect se baza planul tatălui bogat pentru a deveni bogat, Kl asta a făcut şi de aceea a devenit bogat. Pentru a-i urma planul, aveam nevoie de educaţia şi experienţa specifice slujbelor aflate de partea dreaptă a cadranului, şi nu celor din stânga. Pentru a reuşi acest lucru, trebuia să investesc mult mai mult timp decât investitorul mediu... şi acesta este adevăratul subiect al cărţii. Această carte vă va învăţa tot ce trebuie să faceţi pentru a vă transforma dintr-un investitor din exterior într-unul din interior.

Înainte de a lua o decizie

Ştiu că mulţi oameni nu sunt interesaţi să acorde atâta timp acestui subiect, al investiţiilor, pentru a

ajunge să facă investiţii din interior. Dar, înainte de a lua o decizie cu privire la acest lucru şi înainte de a vă prezenta mai amănunţit planul tatălui meu bogat, inam gândit că ar fi potrivit, să vă ofer o privire de ansamblu, mult simplificată, asupra subiectul tu investiţiilor. Sper ca citind capitolele următoare veţi învăţa câteva modalităţi noi de a reduce riscul şi de a face investiţii de succes, chiar dacă nu vreţi să deveniţi un investitor din interior. După cum am afirmat şi mai înainte, investiţiile sum un subiect foarte personal, şi respect întru totul acest lucru. Sunt conştient că mulţi oameni nu suni. Dispuşi să-şi dedice timpul subiectului investiţiilor aşa cum am făcut eu şi tatăl meu bogat.

Înainte de a vă prezenta planul educaţional al tatălui mea bogat pentru a face investiţii de nivelul celor bogaţi, următoarele capelole vă vor oferi o privire de ansamblu simplă asupra planului de investiţii al tatălui meu bogat.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Investiţiile au foarte multe în comun cu sporturile profesioniste. Să luăm exemplul fotbalului! Când a. U loc meciurile din Super Cupă, toată lumea este eu

ochii pe ele. Pe teren se alia jucătorii, suporterii, zepcknul cu reclame, majoretele, vânzătorii ambulanţi, comentatorii sportivi, iar suporterii de acasă urmăresc evenimentele la televizor.

Pentru mulţi investitori, lumea investiţiilor din bilele noastre seamănă cu un joc de fotbal. Şi în această lume întâlnim aceleaşi personaje. Întâlnim, de exemplu, comentatorii TV, care descriu, pas cu pax, bătălia dântre acţiunile cele mai bine cotate. Înuâlnim suporterii, care cumpără acţiuni, în loc de bilete la meci, aclamându-şi echipa favorită. De asemenea, vom vedea şi majoretele, care vor anunţa de ce creşte preţul acţiunilor sau, când preţul scade, te vor îmbărbăta, dându-ţi speranţa că preţurile se vor redresa. Există şi cei care ţin pariurile, care în această lume a investiţiilor, se numesc agenţi de bursă şi sunt cei care-ţi vor spune cotaţii le acţiunilor la telefon şi-ţi vor înregistra pariurile. În loc să citim pagina cu informaţii sportive o citim pe cea cu informaţii financiare. Există pană şi echivalentul speculanţilor, doar că, în loc să vândă bilete mult mai scumpe celor care au ajuns prea târziu, aceştia vând ponturi la suprapreţ

celor care vor să ajungă cât mai aproape de mijlocul jocului. Apoi întâlnim şi vânzătorii de hot-dog, care pe deasupra fac rost şi de pastile pentru aciditate gastrică, şi pe cei care fac curăţenie la sfârşitul zilei de tranzacţionare. Şi bineînţeles, îi mai avem şi pe cei care privesc de acasă evoluţia bursei.

Ceea ce oamenii nu văd nici în **lumea sportivi, nici în cea a investiţiilor, este ce se petrece în spatele scenei. Adică afacerile care se desfăşoară în spatele ambelor jocuri. Sau s-ar putea să-l vedeţi uneori pe patronul echipei, tot aşa cum s-ar putea să-l vedeţi pe preşedintele sau directorul unei companii, dar afacerea în sine nu este la vedere. Aşa cum spunea tatăl bogat: „Afacerea din spatele. Afacerii este adevăratul joc. Afacerea din spatele afacerii aduce bani indiferent cine câştigă sau în ce direcţie evoluează bursa. Afacerea I. Este cea care vinde biletele la meci» nu cea care le cumpără". Acesta este jocul investiţiilor pe care tatăl meu bogat ni-a învăţat să-l joc şi despre care vom discuta în continuare. Tar acest joc al investiţiilor este cel care creează cei mai bogaţi oameni din lume.**

Întrebările sunt:

1. **Sunteţi dispuşi să începeţi să preluaţi controlul asupra propriei persoane?**

Da Nu

2. **Luând în considerare ceea ce ştiţi până în acest moment, sunteţi dispuşi să investiţi timpul necesar pentru a dobândi cunoştinţele şi experienţa care să vă transforme într-un investitor de succes, un investitor care face investiţii din interior?**

Da Nu

CAPITOLUL 13 Lecţia de investiţii nr. 11

7*

Din ce tabără vrei să faci parte 1

De ce nu e riscant să investeşti

Tatăl meu sărac spunea mereu: „Munceşte din greu şi strânge banii t”.

Tatăl meu bogat spunea: „Este important să munceşti din greu şi să strângi banii dacă vrei să ai siguranţă şi confort din punct de vedere financiar. Dar dacă vrei să devii bogat, nu vei obţine ceea ce-ţi doreşti muncind din greu şi adunând banii. Ba mai mult, cei care muncesc din greu şi strâng banii sunt de ceic mai multe ori aceiaşi oameni care spun că e

riscant să investeşti >”.

Există mai multe motive pentru care tatăl meu bogat ne reamintea mereu, mie şi lui Mike, că nu ne vom îmbogăţi muncind din greu şi seringând bani. Ştia că acest lucru era potrivit pentru oamenii obişnuiţi, ouârsă pentru cei care voiau să devină bogaţi.

Există trei motive pentru ea re tatăl bogat recomandă găsirea unui alt plan pentru a deveni bogat. Iată care suni acestea:

1. **Tatăl bogat spunea: „Cei cave muncesc din greu şi strâng banii nu reuşesc să se îmbogăţească deoarece plătesc un impozit mai. Mare decât ar fi corect. Guvernul îi impozitează şi când câştigă, şi când economisesc, şi când cheltuiesc, şi când mor. Dacă vrei să devii bogat, trebuie să fii mult mai versat din pune de vedere financiar, să ştii şi faci mai ndi decât să munceşti din greu şi să strângi bani”.**

Tatăl bogat a continuat să-mi explice, spunând: „Pentru a depune I. COC de dolari ca economii, guvernul îşi va lua partea lui, cerându-ţisă plăteşti impozit. Deci vei avea nevoie de un câştig de 1 300

de dolari, sau mai mult, ca să reuşeşti să economiseşti 1 OCO de dolari. Apoi, valoarea celor 1...000 de dolari va începe imediat să scadă din cauza inflaţiei, aşadar, banii tăi vor avea o altă valoare în fiecare an. Suma neînsemnată de bani pe care o primeşti ca dobândă va fi de asemenea redusă din cauza inflaţiei şi, totodată, a impozitelor. Să presupunem că banca îţi acordă o dobândă de 5%, iar rata inflaţiei este de 4%, şi că trebuie să plăteşti impozit de 30% din dobândă, atunci rezultatul tău net va însemna o mare pierdere de bani", Acesta este motivul pentru care tatăl meu bogat considera că muncind din greu şi strângând bani este o modalitate gieoaie de a încerca să te îmbogăţeşti.

2. **Al doilea motiv este explicai, de tatăl bogat în felul următor: „Cei care muncesc din greu şi strâng banii consideră de cele mai multe ori că este riscam să investeşti. Oamenii care cred că anumite lucruri sunt riscante, de cele mai multe ori evită, de asemenea, să înveţe lucruri noi/**
3. **Al treilea motiv: „Oamenii care cred în munca asiduă, în Importanţa strângerii a cât mai multor**

bani şi consideră că investiţiile sunt riscante, de e de mai multe ori nu reuşesc să vadă şi reversul medaliei”.

În acest capitol vă vom prezenta motivele pentru care investiţiile nu trebuie să fie riscante.

Tatăl bogat avea un mod de a simplifica subiectele complicate, astfel încât toată lumea să poată înţelege cel puţin lucrurile de bază k care se referea. În volumul *Tată bogat, tata, sărac* am prezentat schemele declaraţiei de venn şi bilanţului contabil, cu ajutorul cărora tatăl bogat m-a învăţat noţiunile de bază ale contabilităţii şi finanţelor. În *Cadranul banilor* am prezentat schemele care explică diferenţele emoţionale şi Educaţionale dintre persoanele aflate în cele patru cad:.me. Ca să înţeleg cu adevărat subiectul investiţiilor, a trebuit ca iriai întâi să înţeleg lecţiile pe care mi le-a predai tatăl meu bogat, lecţii pe care le-am prezentat în aceste două volume.

Când aveam între *12* şi 15 ani, tatăl meu bogat mă lăsa uneori să asist la interviurile pe care le lua candidaţilor pentru slujbele vacante. T. a 4: 30, ora la caic aveau întotdeauna loc interviurile, stăteam

lângă tatăl meu bogat la o masă mare de lemn. De pajrtea cealaltă a mesei se afla un singur scaun de lemn pentru cel care susţinea în iar viul. Secretara tatăl ui bogat îi poftea pe candidaţi, unul câte unul, în camera cea mare şi de spunea şi ia loc pe scaunul liber.

Am văzut oameni în toată firea ecrancl slujbe pentru care se plătea doar I dolar pe ori şi care aveau beneficiile minime. Chiar dacă eram tânăr, şti ani cât era de greu să întreţii o familie, cu atât mai mult să devii bogat, câştigând doar dolari pe zi. De asemenea, am vă /. Ut oameni cu diploma de licenţă, chiar şi doctoranzi, care-i solicitau tatălui bogat slujbe de administraţie sau tehnice, cu un salariu mai mic de 500 de dolari pe lună.

După o vreme, stând la masă de partea ca cal ui bogat, nu mi se mai părea nimic medic. Tatăl bogat nu-mi spunea ni mie nici înainte, nici în timpul, nici la sfârşitul acestor interviuri. În cele din urmă, pe când aveam 15 ani, şi mă plictisisem să stau la acea masa, l-am întrebat:

„De ce vrei să stau aici, p n vin du-i pe aceşti oameni cum cer o slujbă < Nu învăţ nimic şi începe

să devină plictisitor. Şi, în plus, e trist să vezi cum oameni în toată firea au atâta nevoie de o slujbă şi de bani. Unii dintre Ei sunt de-a dreptul disperaţi. Nu-şi permit să renunţe la slujba pe care o au în prezent decât dacă le oferi un alt loc de muncă. Mă îndoiesc ca mulţi rezistă trei luni fără salariu. Iar unii dintre ei sune mai în vârstă decât line şi, evident, nu au ruciuti ban. Ce s-a întâmplat cu ei? De ce vrei să văd asticl de oameni? Este dureros pentru ni inc să asist de fiecare dată la astfel de situaţii. Nu mă deranjează că îşi caută un loc de muncă, ci faptul că li se citeşte disperarea în privire".

Talal **bogat a rămas tăcut la masă, pentru o clipă, adun and a-şi gândurile.**

„Am aşteptat să-mi pui aceasta întrebare", a zis. „Şi pentru mine e dureros, dar tocmai pentru acest motiv am vrut să cunoşti şi tu această situaţie, acum elt eşti mie".

Tatăl bogat şi-a luat carnetul şi mi-a desenat Cadranul banilor.

„Abia ai intrat la liceu. Urmează să iei nişte decizii toarte importante despre ce o să fii când o să fii

mare, asta dacă nu te-ai hotărât deja. Ştiu că ucăl tău te îndeamnă şi mergi ia facultate, ca să găseşti o slujbă bine plătită. Dacă-i urmezi sfatul, vei avea această evoluţie.

Taci] bogat a trasat o săgeată spre partea stângă a cadranului, unde erau notate literele A ŞI L.

SCOALĂ

Tată sărac

„Dar, dacă mă vei asculta, vei studia şi vei deveni o persoană care se poate încadra de partea aceasca a cadranului Apoi a trasat o săgeata spre partea cadranului care conţinea literele P ŞI I.

ŞCOALĂ

Tată bogat

„Mi-ai explicac acest lucru de multe ori, am răspuns eu încet, „De ce insişti să-mi mai arăţi încă o dată? *

„Deoarece foarte curând te vei trezi pe scaunul acela de partea cealaltă a mesei, dacă vei urma sfaturile tatălui tău. Dar dacă mă vei asculta pe mine, vei sta de partea aceasta a mesei, ca şi mine. Asta este decizia pe care trebuie s-o iei, conştient sau inconştient, odată intrat la liceu. Te-am lisat să stai de partea mea la masă pentru că am vrut să ve/i că există două puncte de vedere. Nu vreau să spun că e mai bine să stai de-o parte a mesei decât de cealaltă parte. Fiecare parte are avantajele şi dezavantajele ei. Am vrut doar să te fac să alegi de pe acum de ce partea vrei să scai, deoarece studiile pe care le începi de acum înainte vor determina partea de masă la care vei ajunge să stai în cele din urmă. Unde vei ajunge? De partea cuprinzând A-ul şi L-ul, sau de partea cu P ŞI I a mesei?

Amintindu-mi după 10 ani **în 1973, tatăl meu bogat mi-a reamintit discuţia pe care am purtat-o când aveam 15 ani.**

„Îţi aminteşti că te-am întrebat ele ce parte a mesei vrei să stai?” ni-a întrebat el.

Eu am încuviinţat şi am spus:

„Cine s-ar fi gândit atunci că tatăl meu, care susţinea siguranţa financiară a slujbei şi angajarea pe termen lung, va sta din nou pe scaunul candidatului, ele cealaltă parte a mesei, la vârsta de 50 de ani? îi mergea din plin la 40 de ani, pentru ca tocul să se năruie 10 ani mai târziu”.

„Ei bine, tatăl tău e un om foarte curajos. Din păcate, nu se aştepta să i se întâmple a. Şa ceva, iar acum arc probleme atât profesionale, cât şi financiare. Situaţia s-ar putea să se înrăutăţească dacă nu face rapid nişte schimbări. Continuând să se ghideze după vechile concepţii despre slujbă şi siguranţa financiară pe care ţi o oferă aceasta, mă tem că-şi va irosi ultimii ani ai vieţii, Nu-i pot oieri un ajutor în acest moment, dar pe tine ce pot ajuta, arăcându-ţi drumul/ a zis tatăl meu bogac.

„Deci sfacul tău este să aleg de ce parte a mesei

vreau să stau *r* am întrebat. „Adică să aleg o slujbă de pilot la compania aeriană sau să-mi croiesc singur drumul în viaţă?”

„Nu neapărai/ a răspuns tatăl bogat. „Prin aceasta lecţie nu vreau decât să-ţi atrag atenţia asupra unui lucru/

„Şi care este acela?” ani întrebat.

Tatăl bogat a schiţat din nou Cadranul banilor:

Apoi a spus:

„Prea mulţi tineri se concentrează doar asupra unei părţi a cadranului. De multe ori> copiii sunt întrebaţi: «Ce vrei să te Jaci când o să fii mare?» Cei mai mulţi spun **meserii de genul: pompier, balerină, doctor, profesor”.**

„Adică cei mai mulţi copii aleg partea eu A ŞI la cadranului”, ani adăugat.

„Da/ a încuviinţat tatăl bogat. „Iar la partea eu «.1», a investitorului, se gândesc mai târziu, dacă ajung vreodată să se gândească (a acest lucru. În multe familii, părinţii nu se gândesc la cadranul «I» decât atunci când spun: «Asigură-te că slujba pe care o ai îţi aduce benclicii financiare şi un plan de pensii solid!» Cu alte cuvinte, aceştia vor ca firma la care lucrează să aibă grijă de nevoile lor financiare de mai târziu, Acest lucru se va schimba rapid/

„De ce spui asta? * am întrebat. „De ce spui că se schimbă?" „Pentru că intrăm într-o perioadă de economie globală/ a spus tatăl meu bogat. „Pentru a fi competitive, companiile trebuie să-şi diminueze costurile. Şi unul dintre costurile cele mai mari este cel cu indemnizaţiile salariaţilor şi cu fondul de pensii. Ţine minte cuvintele mele! în următorii ani, firmele vor ceda angajaţilor responsabilitatea asigurării pensiilor/

„Vrei să spui că oamenii vor fi nevoiţi să-şi asigure singuri pensia, în loc să se bazeze pe angajator sau pe guvern? A am întrebat.

„Da. Cel mai rău o să fie pentru cei săraci, ei sunt cei pentru care-mi fac griji/*” a spus tatăl bogat. „De aceea ţi-am nminat de momentele în care stăteai de panea cealaltă a mesei faţă de persoane al căror singur suport financiar îl constituie salariul. Când o să ajungi la vârsta mea, problema celor care ies la pensie şi nu au suport financiar şi medical va fi extrem de avansată. Iar rezolvarea acestei probleme va cădea, probabil, în sarcina generaţiei tale, a celor născuţi în anului 2010”.

anii 50. Această problemă va deveni critică în jurul

„Ce ar trebui să fac, atunci?”

„Să consideri cadranul 1 drept cel mai important. Alege să te faci investitor când o să (îi mare! Atunci banii vor lucra pentru tine, iar în fiu vei mai fi nevoit să munceşti dacă nu Ytei sau dacă nu poţi. Nu cred că vrei să ajungi ca laiâl tău când o să ai 50 de ani – să vii nevoit să o iei de la capăt, să încerci să-ţi dai scama din ce cadran poţi să câştigi mai mulţi bani şi să-ţi dai seama că ai rămas captiv în cadranul A/ a zis tatăl bogat. „Trebuie să înveţi să acţionezi din toate cadranele. Stând de ambele părţi ale mesei îţi

vei putea da seama de ambele feţe ale monedei", a concluzionai, tatăl bogat, referindu-se la povestea lui despre reversul medaliei.

Cadranul cel mai important

Tatăl bogat mi-a explicat că diferenţa dintre cei bogaţi şi cei săraci provine de la învăţăturile pe care le primesc de la părinţii lor.

f. l mi-a spus: „Mike avea deja un portofoliu personal de investiţii de peste 200.000 de dolari la vârsta de 15 ani. Tu nu aveai nimic. Tu aveai doar ideea de a te duce la şcoală ca să poţi dobândi o slujbă care să-ţi aducvă bendicii financiare. Asta considera tatăl tău că este important".

Tatăl bogat mi-a amintit că fiul său Mike ştia ce înseamnă să fii investitor înainte de a termina liceul. „N-am încercat niciodată să-l influenţez în alegerea unei can ere", mi-a spus tatăl bogat. „Am vrut să facă ceea ce dorea, chiar dacă asta însemna să nu îmi preia afacerile. Dar, chiar dacă alegea să se facă poliţist, politician sau poet, am vrut ca mai înainte de toate să fie investitor. Vei deveni mult mai bogat dacă înveţi să devii investitor, indiferent ce faci ca să-ţi câştigi existenţa".

Ani mai târziu, întâlnind tot mai mulţi ori meni care proveneau din familii înstăriie, mi-au spus şi ei acelaşi lucru. Mulţi dintre prietenii mei cu faini mi-au spus că familiile lor au început un porto! ol în de investiţii pentru ei când aceştia erau loarce tineri şi că i-au învăţat să investească – înainte de a decide CC profesie vor să urmeze.

***Test pentru determinarea atitudinii psihice*! N Era Industrială, era o regulă ca firma să le angajeze pe viaţă şi să-ţi asigure nevoile financiare odată ce ies cai la pensie. În 1980, durata pensionării înainte de deces era de un an pentru bărbaţi şi de doi ani pentru femei. Cu alte cuvinte, nu trebuia decât să le concentrezi asupra cadranului A şi angajatorul tău avea grijă de cadranul I, Acesta era un lucru încurajator, în special pentru generaţia din care fac parte părinţii mei, care a trecut printr-un război mondial oribil şi prin Marea Depresie. Aceste evenimente au avut un impact foarte mare asupra psihicului lor şi asupra priorităţilor lor financiare. Mulţi păstrează încă acele concepţii financiare şi le transmit mai departe copiilor lor. Mulţi oameni continuă să considere casa în care locuiesc ca fiind un activ şi investiţia lor cea mai de preţ. Această concepţie este specifică Krci Industriale. În Era Industrială nu trebuia să ai mai multe cunoştinţe despre administrarea banilor, deoarece compania, sau sindicatul, şi guvernul, aveau grijă în locul tău de tot ce însemna acest lucru.**

Dar regulile s-au schimbat. În Era Informaţionala,

în care no aflăm în prezent, avem nevoi financiare mult mai diverse şi mai complexe. Trebuie să cunoaştem diferenţa dintre active şi pasive. Trăim mai mult şi de aceea avem nevoie de mai multă stabilitate financiară pentru atunci când vom ieşi la pensie „Dacă spuneţi despre casa în care locuiţi ea este investiţia voastră cea mai importantă, atunci probabil vă confruntaţi cu mari probleme financiare. Portofoliul vostru financiar trebuie să conţină investiţii mult mai consistente decât achiziţionarea casei.

Vestea bună este că, dintre cete patra, cadranul I este un foarte Imn punct de pornire, unde veţi învăţa să deveniţi responsabil şi care vă va aduce independenţa financiară.

1. **Care este cadranul pe care l-aii pune pe primul loc (este cel mai important pentru voi)?**

   A t, „P I

2. **De ce parte a mesei intenţionaţi să staţi?**

A doua întrebare nu are variante de răspuns din următoarea cau/a: Aţi observat probabil că atunci când o companie importantă anunţa o reducere de personal care va cuprinde mii de angajaţi, de cele

mai multe ori preţul acţiunilor companiei creşte. Acesta este un exemplu de situaţie în care o persoană se poate afla de una sau de cealaltă parte a mesei. Când o persoană trece de partea cealaltă, modul său de a vedea lumea se schimba, iar când o persoană trece în alt cadran, chiar dacă doar din punct de vedere psihic sau emoţional, atunci şi loialitatea persoanei respective se va modifica. Părerea mea este că aceste modificări sunt aduse de trecerea de la o eră la alta, de la modul de gândire specific Erei industriale la ecl specific Erei Informaţionale şi că vor aduce mari provocări oamenilor ele afaceri în viitor. După cum se spune: „Tocmai s-au schimbat regulile”.

***CAPITOLUL 14 Lecţia de investiţii nr. 9* 3**

Regulile de bază ale investiţiilor **întjt-o zi, mă simţeam foarte dezamăgit din cauza evoluţiei situaţiei mele financiare de-a lungul vieţii. Mai aveam patru luni şi-mi terminam serviciul militar, intrând apoi în rândul civililor. Renunţasem la ideea de a obţine o slujbă la compania aeriană. Mă hotărâsem să intru în lumea afacerilor în iunie 1974 şi să văd dacă mă pot situa în cadranul P. Nu mi-a fost greu să iau această decizie, deoarece tatăl meu bogat era dispus să mă ajute cu sfaturile sale. Dar începeam să mă simt presau să obţin succesul financiar atât de aşteptat. Simţeam că rămăsesem mult în urmă din punct de vedere financiar, mai ales atunci când mă comparam cu Mike.**

Cu ocazia uneia dintre întrevederile noastre, i-am împărtăşit tatălui bogat frustrarea şi gândurile mele. L-am spus:

„Mi-am pregătit două planuri. Unul este pentru a obţine o siguranţă tinanciară de bază, iar celălalt plan de investiţii, mai agresiv, este conceput pentru a-mi asigura confortul financiar. Dar, cu profitul pe care mi-l vor aduce aceste planuri, dacă se vor dovedi de succes, n-o să fiu niciodată la fel de bogat

ca tine şi ea Mike”.

La auzul acestor cuvinte, pe faţa tatălui bogat a apărut un zâmbet. Zâmbind şi râzând încet, mi-a spus:

„Investiţiile nu sunt o întrecere. Nu eşti în competiţie cu nimeni. Cei care intră în competiţii se confruntă deseori cu o viaţă financiară plină de n-cu şuri şi coborâşuri. Scopul tău na este să treci primul linia de sosire. Tor ce trebuie să faci ca să te îmbogăţeşti este să te concentrezi ca să devii un investitor cât mai bun. Concentrându-te asupra îmbunătăţirii experienţei şi educaţiei tale ca investitor, vei aduna o avere fabuloasă. Dar dacă nu vrei decât să te îmbogăţeşti într-un timp cât mai scurt sau să strângi mai mulţi bani decât Mike, atunci ai toate şansele să pierzi totul. Este bine să faci comparaţii şi să încerci să ai mai mult succes decât ceilalţi, dar adevăratul scop al acestui proces este ca tu să devii un investitor mai bun şi mai bine pregătit. Este o prostie, şi este riscant, să urmăreşti să obţii altceva decât aceste lucruri”.

Am stat acolo» încuviinţând, şi am început să mă simt mai bine. Atunci m-am hotărât ca, în loc să

încerc să strâng cât mai mulţi bani şi să-mi asum cât mai multe riscuri, să mă concentrez asupra aprofundării studiilor cu privire la investiţii. Era o decizie logică, mai puţin riscantă, şi, cu siguranţă, nu presupunea cheltuirea unei sume mari de bani... de care nu prea dispuneam în acea perioadă. Tatăl bogat mi-a explicat în continuare motivele pentru care l-a îndemnat pe Mike să înceapă cu cadranul I, şi nu cu P sau A. El mi-a spus:

Din moment ce ţelul celui bogat este de a avea bani care şi muncească pentru el, pentru ca el să nu mai fie nevoit să lucreze vreodată, ar trebui să începi din punctul în care vrei să ajungi în Apoi mi-a explicat de ce ne-a încurajat, pe mine şi pe Mike, să jucăm golf când aveam vârsta de IC ani. Mi-a spus:

„Golful este un joc pe care poţi să-l joci toată viaţa. Fotbal însă poţi juca doar câţiva ani. Decă de ce să nu începi cu jocul la care vei ajunge în cele din urmă

Bineînţeles că nu l-am ascultat. Mike a continuat să joace golf, dar eu am îjnccput să joc baseball, fotbal şi rugbi. Nu eram foarte bun la niciunul din ele, dar îmi plăcea foarte mult să joc şi mă bucur că

am fac ut-o.

I. a 15 ani după ce a început să joace golf şi să facă investiţii, Mike era acum un foarte bun jucător, avea un portofoliu de investiţii substanţial şi mult mai multă experienţă în investiţii faţă de mine, experienţă pe care a acumulal-o în ani de zile. La 25 de ani, eu abia acum începeam să învăţ noţiunile de bază ale jocului de golf şi ale jocului investiţiilor.

Am făcut aceste referiri deoarece, indiferent dacă eşti tânăr sau în vârstă, este foarte important să înveţi noţiuni le de bază ale oricărui proces, mai ales dacă este vorba de un joc. Cei mai mulţi oameni iau lecţii de golf înainte de a începe să joace, pentru a învăţa câteva clemente de bază, dar, din nefericire, când vine vorba de investiţii, ei nu învaţă nici măcar simple noţiuni de ba/a ale acestui proces, înainte de a-şi investi banii şti înşi cu atâta dificultate.

Regulile de bază ale investiţiilor

„Acum, când ai deja pregătite cele două planuri – cel care să-ţi asigure siguranţa şi cel care să-ţi asigure confortul —, o să-ţi explic regulile de ba/a ale investiţiilor/ a zis tatăl meu bogat.

Mi-a spus apoi ca mult prea mulţi oameni încep să investească fără a avea cele două planuri, iar acesta era un lucru foarte riscant pentru el. A continuat, spunându-mi:

„După ce îţi stabileşti cât se poate de bine cele două planuri, atunci poţi începe *şi* experimentezi şi să înveţi nişte tehnici mai deosebite, folosind diferite vehicule de investiţii. De aceea am aşteptat şi ţi-am lăsat timpul necesar pentru a-ţi schiţa cele două planuri de investiţii, automate şi mecanice, înainte de a continua lecţiile”.

Regula de bază nr. 1

„Kegula de baza numărul 1”, mi-a zis tatăl bogat, „este să ştii întotdeauna pentru ce venit lucrezi”.

De-a lungul anilor, tatăl bogat ne-a spus, mie şi lui Mike, că există trei tipuri diferite de venit:

1. **Venitul câştigat prin muncă: este acel venit pe care, de cele mai multe ori, îl obţii în urma unei slujbe sau a unui gen de muncă. Cel mai des întâlnii este cei sub formă de salariu. Este venitul pentru care se plăteşte cel mai mare impozit, de aceea modalitatea cea mai grea de a te îmbogăţi este prin acest fel de venit. Când**

spuneţi unui copil: „Ia-ţi o slujbă! *, îl stătuiţi să muncească pentru a câştiga acest fel de venit

2. **Venitul obţinut dintr-un portofoliu: este venitul dobândit prut deţinerea de titluri de valoare, cum sunt acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale etc. Acesta este cel mai des întâlnit venit obţinut din investiţii, deoarece titlurile de valoare sunt mult mai uşor de administrat şi menţinut.**

3. Venitul pasiv: este venitul obţinut, de cele mai multe ori, din urma Tranzacţiilor cu proprietăţi imobiliare. De asemenea, poate fi obţinut prin utilizarea licenţelor, patentelor şi drepturilor de autor. **Dar, în SC% din cazuri, venitul pasiv provine din afaceri cu proprietăţi, pentru care exista multe avantaje în ceea ce priveşte plata impozitului.**

Diferenţa dintre cei doi taţi ai mei consta, printre altele, în sfaturile pe care ei considerau că un părinte trebuie să i le dea copilului său. Tatăl meu sărac îmi spunea mereu: „Învaţă bine şi ia note mari! Dacă o să ai note mari, o să poţi să obţii o slujbă bună. Atunci o să devii un bun muncitor/ Tatăl bogat râdea aurind acest lucru şi, când eu şi

Mike eram la liceu, ne spunea: „Tatăl tău e un om muncitor, dar n-o să se îmbogăţească niciodată dacă va continua să gândească în felul ăsta. Dar dacă mă ascultaţi, veţi munci ca să deţineţi venituri dintr-un portofoliu şi venituri pasive, dacă vreţi să vă îmbogăţiţi”.

Atunci nu înţelegeam ce voiau să-mi spună cei doi taţi sau care era diferenţa dintre modul lor de gândire. Dar la 25 de ani începeam să înţeleg puţin mai bine. Tatăl meu o lua de la capăt la 52 de ani, concentrându-se doar asupra venitului câştigat prin muncă, lucru care i se păruse toată viaţa ca fiind cel mai potrivit. Tatăl meu bogat avea o avere impresionantă şi se bucura de viaţă din simplul motiv că avea venituri mari din toate cele trei categorii. Acum ştiam pentru care tip de venit aveam să muncesc din greu şi pot să vă spun că nu era vorba de cel câştigat prin muncă.

Regula de bază nr. 2

„Regula de bază numărul 2 a investiţiilor/ mi-a zis tatăl bogat, „este de a-ţi transforma în mod eficient venitul câştigat prin muncă în venit dintr-un portofoliu sau venit pasiv. Apoi a desenat

următoarea schemă pe carneţelul său:

VENIT CÂŞTIGAT PRIN MUNCĂ (salariu)

y

PASIV PORTOFOLIU

„Iar asta, pe scurt, e tot ce trebuie să facă un investitor", a concluzionat tată) meu bogat, zâmbind. „O explicaţie mai simplă nu există".

„Dar cum fac asta?" am întrebat. „Cum fac rost de bani dacă nu-i am? Ce se întâmplă dacă pierd banii?" întrebam eu în continuare.

„Cum? Cum? Cum *r* a zis talâl bogat, „Parcă eşti o căpetenie de trib dintr-un film vechi! *

„Dar. Sunt întrebări cât se poate de serioase", m-am plâns cu.

„Ştiu că sunt întrebări serioase. Dar, deocamdată, nu vreau decât să înţelegi lucrurile de bază. Mai târziu o să-ţi explic ce şi cum. În regulă? Şi fereşue-te de gândurile negativei Uite ce e, riscul face întotdeauna parte din proce. Sul de investiţii, aşa cum se întâmplă şi cu viaţa în general. Oamenii care sunt prea negarivişti şi evită riscul pierd multe

oportunităţi în viaţă din cauza asta. Ai înţeles?”

Am încuviinţat.

„Am înţeles. Trebuie să încep cu lucrurile de bază/

Regula de bază nr. 3

„Regula de bază numărul 3/ a zis tatăl meu bogat, aprobându-ttu ultima afirmaţie, „este să-ţi asiguri venitul câştigat prin muncă, achiziţionând valori mobiliare care să-ri schimbe acest venit în venit de pe urma unui portofoliu sau în venit pasiv”.

„Să-l asigur prin valori mobiliare? ** am întrebat. „Nu mai înţeleg nimic. Şi cum rămâne cu activele şi pasivele? **

„Bună întrebare”, mi-a răspuns tatăl bogat. „Încerc acum să-ţi dezvolt vocabularul. Trebuie să înveţi mai multe, nu doar diferenţa dintre active şi pasive, lucru pe care cei mai mulţi oameni nu reuşesc să-l înveţe, aş putea adăuga. Dar ceea ce vreau să-ţi spun acum este că valorile mobiliare nu sunt neapărat active, aşa cum cred cei mai mulţi oameni”.

„Adică acţiunile şi proprietăţile imobiliare pol şi considerate valori mobiliare, dar nu sunt neapărat active?” am întrebat.

„Aşa este. Cu toate astea, mulţi investitori de nivel mediu im pot face diferenţa dintre valon mobiliare şi active. Miei mulţi dintre profesionişti nu pot face această diferenţă. Se întâmplă de multe ori ca oamenii să considere valorile mobiliare ca fiind active/

„Şi care e diferenţa?” am întrebat.

„Prinţi-o valoare mobiliară urmăreşti să-ţi păstrezi banii în siguranţă. Şi, 111 **general, aceste valori mobiliare sunt condiţionate de guvern prin multe regulamente. De aceea, organizaţia ea re supraveghează lumea investiţiilor se numeşte Comisia pentru tranzacţionarea valorilor mobiliare, adică CTVM. Poţi să observi ci nu se numeşte Comisia pentru tranzacţionarea activelor/**

„Prin urmare, guvernul ştie că valorile mobiliare nu sunt neapărat active”, am. Spus cu.

Tatăl bogat a aprobat şi a zis:

„Şi nu se numeşte nici Comisia pentru valori mobiliare şi garanţii. Guvernul ştie că sarcina sa

este de a stabili nişte reguli stricte şi de a se strădui să menţină ordinea impunând aplicarea acestor reguli. Nu există o garanţie că oricine cumpără valori mobiliare se va îmbogăţi, De aceea valorile mobiliare nu sunt numite active. Dacă-ţi aminteşti definiţia, activele îţi aduc bani şi se încadrează în coloana veniturilor. Pasivele îţi iau bani, ceea ce apare în coloana cheltuielilor. Este vorba doar de puţină teorie financiară/

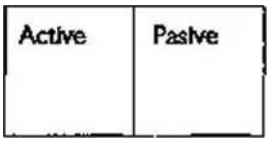
Am încuviinţat.

„Aşadar, investitorul trebuie să ştie ce valori mobiliare sunt active şi ce valori mobiliare sunt pasive/ am spus, începând să înţeleg unde voia să ajungă.

„Corect/ a spus el, luându-şi din nou carneţelul. Apoi a desenat următoarea schemă:

Vertt

Cheltuidi



Valori mobiliare

„Pentru cei mai muici investitori, confuzul apare atunci când li se spune că valorile mobiliare sunt active. Învestitorii de nivel meniu sunt neliniştiri atunci când trebuie să facă investiţii, deoarece ştiu că simpla achiziţionare a unei valori mobiliare nu înseamnă neapărat că vor câştiga bani. Problema care se iveşte atunci când cumperi o valoare mobiliară, este că poţi la fel de bine să pierzi nişte bani", a *y. Xs* tatăl bogat.

„Deci, dacă nişte valorile mobiliare îţi aduc un câştig, aşa cum arată schema ta, acesta va fi înscris în coloana de «Venit» a declaraţiei fiscale, iar valorile respective devin active. Dar dacă îţi vor aduce o pierdere de bani, suma respectivă se trece la «. Cheltuieli tar acele valori vor fi considerau pasive. De fapt, aceleaşi valori pot fi pe rând atât active, cât şi pasive. De exemplu, am cumpărat o sută de acţiuni ale companiei AlbC în decembrie, plătind 20 de dolari pe acţiune. În ianuarie, am vândut 10 acţiuni cu 30 de dolari acţiunea. Aceste 10 acţiuni reprezintă active, pentru că mi-au adus un venit. Dar în martie am mai vândut încă 10 acţiuni pentru doar 10 de dolari acţiunea, deci,

acelaşi pachet de acţiuni a deveni l un clement de pasiv, deoarece mi-a provocat o pierdere (cheltuiala)”.

Tatăl bogat şi-a dres glasul, apoi a zis:

«Modul în care trebuie privit acest subiect este următorul: exista instrumente financiare, numite valori mobiliare, în care pot să investesc. Depinde de mine, *ca* investitor, dacă fiecare valoare se transformă într-un clement de activ sau entr-iinul de pasiv/1

«Şi aici intervine riscul”, am spus. „Faptul că un investitor nu Cunoaşte diferenţa dintre active şi pasive face ca investiţiile să devină riscante”.

Regula de bază nr: 4

„Acesta este şi motivul pentru care. Spun că regula de bază numărul 4 a investiţiilor este: investitorul e, de fapt, elementul de activ sau de pasiv”, a zis tatăl bogat.

„Poftim?” am întrebat, «Livestitorul este cel care constituie activul sau pasivul, nu investiţia sau valoarea mobiliară?”

Tatăl bogat a încuviinţat.

„De mullc ori auzi oameni spunând că «investiţiile

sunt riscante». De fapt, investitorul este elementul de risc. În cele din urni îi investitorul constituie activul sau pasivul. Am văzut tic multe ori aşa-zişi investitori cate au pierdut bani când toţi ceilalţi au câştigat. Am vândut afaceri multor aşa-zişi afacerişti şi, după foarte scurt timp, am asistat la falimentul acelor afaceri. Am văz-ut Oameni cumpărând proprietăţi valoroase, care puteau aduce sume frumoase de bani, dar care în câţiva ani şi-au pierdut valoarea, fiind lăsate în paragină. Şi ani auzit oameni spunând că investiţiile sunt riscante. De fapt, investitorul este cel care aduce factorul de risc, nu investiţia în sine. Unui investitor bun îi place să urmărească activitatea unui investitor riscant, deoarece în aceste situaţii găseşte adevărate chilipiruri/*

„Şi de aceea îţi place să-i asculţi pe investitorii care se plâng de eşecurile lor", am spus. „Vrei să descoperi cu ce au greşit şi să vezi dacă poţi da de un chilipir în urma lor".

„Aşa este", mi-a zis tatăl bogat „Sunt mereu pe urmele căpitanului de pe *Titanic*

„Şi de aceea nu-ţi place. Să auzi poveşti despre

oameni care au câştigat sume mari de bani la bursa de valori sau prin afaceri imobiliare. Urăşti când cineva îţi spune că a cumpărat o acţiune eu 5 dolari şi că a ajuns la 25 de dolari”.

„Văd că m-ai urmărit atent î „mi-a spus tatăl bogat. „E o amăgire să asculţi poveşti despre oameni care s-au îmbogăţit peste noapte. Aceste poveşti nu-i atrag decât pe rataţi. Dacă acţiunile unei anumite firme sunt renumite sau au adus câştiguri mari, atunci înseamnă că petrecerea e pe sfârşite». Prefer să aud poveşti despre pierderi, deoarece în spatele lor se ascund adevăratele chilipiruri. Situându-mă în cadranele P ŞI I, urmăresc să găsesc valori mobiliare care sunt elemente de pasiv şi să le transform în elemente de activ, sau să aştept pe altcineva să facă acest lucru”.

„Adică eşti un investitor contrar/* m-am aventurat eu să-i spun tatălui bogat, acesta fiind un investitor care acţionează contrar tendinţei generale a bursei.

„Asta e concepţia unui necunoscător cu privire la investitorul contrar. Cei mai mulţi oameni cred că un investitor contrar este doar o persoană

antisocială şi care nu vrea să se piardă în mulţime. Dar acest lucru nu este adevărat. Fiind un investitor caic acţionează din cadranul P şi 1, îmi place să mă consider un reparator. Vreau să pot privi un dezastru şi să-mi dau seama dacă poate fi reparat. Dacă poate fi reparat, atunci încă poate fi considerai o investiţie buna, dacă şi ceilalţi investitori vor să fie reparat. Dacă nu poate fi reparat, sau dacă nimeni nu vrea investiţia chiar dacă a fost reparată, atunci nici ai un o vreau. Aşadar, **unui investitor adevărat trebuie să-i placă ceea ce-i place mulţimii, şi de aceea spun că nu sunt un investitor contrar 100%, Nu obişnuiesc să cumpăr ceva doar pentru că nimeni altcineva nu mai cumpără acel lucrue".**

„Hxistă şi o regulă de bază numărul 5 a investiţiilor?" am întrebat.

***Regula de bază nr.* 5**

„Da, există", a spus tatăl bogat. „Regula numărul 5 spune că un investitor adevărat e pregătit pentru orice s-ar întâmpla. Un noninvestitor încearcă să prevadă ceea ce se va întâmpla, şi când se va întâmpla".

„Ce înseamnă lucrul acesta?”

„Ai auzit vreodată pe cineva spunând; «Aş fi putut să cumpăr terenul acela cu 500 de dolari pogonul acum 20 de ani. *Şi* uite ce s-a întâmplat acum! Cineva a construit un centru comercial chiar lângă el şi acum valorează 500.000 de dolari pogonul»

„Da, ani auzit de multe ori astfel de poveşti”.

„Cu toţii le-am auzit”, a zis tatăl bogat. „Acesta **e cazul unei persoane care n-a fost pregătită. Cele mai multe investiţii care îţi pot aduce mulţi bani nu sunt disponibile decât pentru o perioadă scurtă de timp – adică pentru câteva momente în lumea tranzacţiilor, sau câţiva ani, aşa cum este cazul proprietăţilor imobiliare. Dar, indiferent de perioada de timp pentru care e valabilă oportunitatea respectivă, dacă nu ai educaţie şi experienţă, şi bani în plus, vei scăpa acea oportunitate, dacă se dovedeşte a fi una profitabilă”.**

„Şi ce trebuie să facă cineva pentru a se pregăti?”

„Trebuie să te concentre / i şi să fii atent la ceea ce alţii deja urmăresc. Dacă vrei să cumperi nişte acţiuni, atunci urmează un curs despre cum să alegi

acele acţiuni care îţi vor aduce profit. Acelaşi lucru este valabil şi pentru afacerile imobiliare. Totul începe prin a-ţi antrena creierul pentru a şti ce să caute şi a fi pregătit pentru momentul în care vei descoperi investiţia potrivită. Această situaţie se aseamănă foarre mult cu fotbalul. Joci cât joci şi, deodată, apare oportunitatea de a da gol. Fie eşti pregătit, fie nu. Fie eşti în poziţia potrivită, fie nu. Dar chiar dacă ratezi, atât în fotbal, cât *şi* în cazul investiţiilor, există întotdeauna o altă oportunitate de a înscrie, sau «ocazia – vieţii» de a face o altă investiţie profitabilă. Vesica cea bună este că în fiecare zi apar tot mai multe oportunităţi, dar mai întâi trebuie să-ţi alegi un joc şi să înveţi cum să-l joci". De aceea râzi când auzi pe cineva plângându-se că a ratat o afacere profitabilă, sau care îţi spune că trebuie să profiţi de o anumită afacere?"

„Exact. Există atât de mulţi oameni care cred că trăim într-o lume a sărăciei, nu a abundenţei. Se plâng de multe ori că au ratat o afacere şi se agaţă prea mult de alta sau investesc în prima afacere, gândindu-se că acelea suni singurele afaceri care există. Dacă te pricepi la părţile P ŞI I ale

cadranului, înseamnă că ai mai mult timp şi mai multe afaceri pe care le poţi cerceta, şi de asemenea ai mai multă încredere în tine, deoarece poţi să preiei o afacere proastă, pe care toţi o evită, şi să o transformi **într-una profitabilă. La aceste lucruri mă refer atunci când spun că este bine să investeşti timp pentru a fi pregătit. Dacă eşti pregătit, poţi întâlni în fiecare zi afacerea vieţii tale/**

„Şi aşa ai găsit în terenul acela neexploatat, într-o zi pe când le plimbai pe stradă/ am adăugat, aminfindu-mi cum a găsit tatăl bogat una dimrc cele mai bune afaceri imobiliare. „Tu ai obscivat semnul pe care scria «De vânzare care căzuse şi fusese călcat în picioare, motiv pentru care nimeni nu ştia că aeca proprietate era de vânzare. L-ai sunat pe proprietar şi i-ai oferit un preţ mie, dar corect, stabilit de tine, iar el a acceptat. A acceptat pentru că nu mai primise nicio ofertă de mai bine de doi ani. La asta te referi, nu-i aşa?”

„Da, la lucrul acesta mă refer, iar achiziţionarea acelui teren a fost una dintre cele mai bune afaceri pe care le-am făcut. La asta mă refer când spun că trebuie să fii pregătit. Ştiam cât valora acel teren şi

ştiam şi prin ce transformări urma să treacă aed cartier în următoarele luni, aşadar riscul era foarte scăzut, iar preţul, de asemenea, era foarte mic. Mi-ar plăcea să mai găsesc şi astăzi încă zece asemenea terenuri în acel cartier".

„Şi la ce te referi atunci când spui «să nu faci preziceri >? rt am întrebat.

„Ai auzit vreodată pe cineva spunând «Dacă se va prăbuşi bursa? Ce se vamtâmpla atunci cu investiţiile mele? Din cauza asta nu cumpăr acţiuni. Mai aştept să văd ce se întâmplă»?"

„De multe ori/ un răspuns.

„Am întâlnit mulţi oameni cărora li se prezintă investiţii prolitabile, dar care le refuză deoarece temerile lor îi fac să prezici numai dezastre. Sunt cuprinşi de o energie negativă şi nu mai investesc... sau vând atunci când n-ar trebui şi cumpără ce nu ar trebui să cumpere, bazându-e pe nişte preziceri emoţionale, fie ele optimiste ori pesimiste*".

„Iar lucrul acesta ar putea fi evitat dacă ar avea puţină educaţie, puţină experienţă şi ar fi mai pregătiţi/ am spus.

„Exact/ a răspuns tatăl bogat. „În plus, a fi un bun

investitor înseamnă să fii pregătit să profiţi şi atunci când bursa creşte, şi atunci când se prăbuşeşte. De fapt, cei mai buni investitori câştigă mai mulţi bani atunci când bursa scade, pentru simplul motiv că bursa scade mai rapid decât creşte. După cum se spune: taurul [„bull", în limba engleză, care înseamnă aut „taur", cât şi „piaţă cu preţurile în creştere" urcă scările, iar ursul („bear" însemnând şi „urs" şi „piaţă cu preţuri în scădere"] iese pe fereastră. Dacă nu eşti pregătii pentru ambele situaţii, tu, ca investitor, aduci elementul de risc... nu investiţia în sine".

„Asta înseamnă că mulţi oameni, prin prezicerile lor, pierd exact ocazia de a deveni investitori bogaţi".

Tatăl bogat a aprobal..

„Am auzit de atâtea ori oameni spunând: «Nu cumpăr proprietăţi imobiliare, pentru că nu vreau să mă sune oamenii la miezul nopţâi să le repar toaletele, o Ei bine, nici eu nu vreau acest lucru. De aecca am angajat administratori. Dar vreau să profit de avantajele reducerii impozitului pe care mi le oferă câştigurile din afaceri imobiliare, avantaje pe

care nu le am în cazul câştigurilor din acţiuni”.

„Aşadar, unii oameni nu fac decât să piardă anumite oportunităţi prin prezicerile lor, 111 **loc să fie pregătiţi”, am spus, începând să înţeleg de ce era atât de important să (îi pregătit. „Şi cum învăţ să fiu pregătit?”**

„O să te învăţ câteva tehnici de tranzacţionare de bază, pe care toţi investitorii profesionişti ar trebui să le cunoască, cum ar fi: vânzarea, prin împrumut, opţiuni de cumpărare, opţiuni de van/, arc, opţiuni combinate etc. Dar despre acestea vom discuta, mai târziu. Pentru moment, am insistat suficient asupra avantajelor pregătirii faţă de preziceri”.

„Dar mai am o întrebare 111 **legătura cu pregătirea”.**

„Care anume?” ina întrebat tatăl bogat.

„Ce fac dacă am găsit o afacere, dar nu am bani?” am întrebat.

Regula de *bd7ă* ***nr> 6***

„Asta e regula de baza numărul 6”, a spus tatăl bogat. „Dacă eşti pregătit, ceea ce înseamnă că ai educaţie şi experienţă, şi ai ocazia să faci o afacere profitabilă, atunci fie banii te vor găsi pe tine, fie tu

o să găseşti banii necesari. Se pare că afacerile profitabile stârnesc lăcomia în oameni. Şi nu spun lăcomie într-un sens negativ. Consider că este un sentiment omenesc comun, un sentiment pe care îl nutrim cu toţii. Aşadar, clacă ai găsit o afacere profitabilă, acea afacere va atrage banii necesari. Dar dacă afacerea nu este profitabilă, va fi foarte dificil să strângi suma de bani cerută".

„Ai întâlnit vreun caz în care o afacere bună să nu atragă banii pentru a o începe?" am întrebat.

uam întâlnit multe astfel de cazuri, dar nu afacerea era cea care nu atrăgea banii. Cel care voia să înceapă acea afacere nu reuşea să atragă banii. Cu alte cuvinte, afacerea ar fi fost una profitabilă, dacă ar fi fost controlată de altcineva. F. Ca şi când ai avea o maşină de curse performantă, dar care este condusă de un şofer mediocru. Oricât de bună ar fi maşina, nimeni n-ar paria pe ea atâta timp cât e condusă de un şofer de rând. În afacerile imobiliare, de cele mai multe ori, cheia succesului e considerată a fi locul, locul, întotdeauna locul. Dar eu sunt de altă părere, în realitate, în lumea investiţiilor 1 le că este vorba de proprietăţi

imobiliare, de afaceri sau de valori mobiliare —> cheia succesului sunt oamenii, oamenii, întotdeauna oamenii. Ani văzut afaceri cu proprietăţi foarte bune, în locuri foarte bune, dar care au dat faliment deoai-cce erau conduse de oameni nepotriviţi".

„Deci, dacă sunt pregătit, dacă mi-am făcur temele, am ceva experienţă şi o reputaţie impecabilă, şi descopăr o investiţie care poate deveni profitabilă, atunci găsirea sumei de bani pentru a începe acea investiţie nu va fi o problemă".

„Pentru mine nu a fost. Din păcate, de multe ori se întâmplă ca investitori mai puţin instruiţi să înceapă cele mai proaste investiţii, pe care şi cu nu le-aş face niciodată, şi ajung să-şi piardă banii".

„Şi de aceea există Comisia pentru Tranzacţionarea Valorilor Mobiliare", am spus. „Sarcina Comisiei este de a-l apăra pe investitorul de nivel mediu de afacerile proaste".

„Corect", a zis tatăl bogat, „Cea mai importantă sarcină a investitorilor este să se asigure că banii lor sunt în siguranţă. Următorul pas csic **să se străduiască să lrqnslorme acei bani în** fluxuri de

numerar sau în câştiguri de capital Atunci îţi dai seama dacă investitorul, sau cel căruia i-ai încredinţat banii, poate să transforme acea valoare mobiliară într-un element de activ, sau dacă va deveni un clement de pasiv. Repet, nu investiţia în sine este cea care poate fi consideracă sigură sau riscantă, ci investitorul".

„Aceasta este deci ultima regulă de bază a investiţiilor?" am întrebat.

„Nu. Nici pe departe, mi-a spus tatăl bogat. „Regulile de bază ale investiţiilor se învaţă într-o viaţă întreagă. Dar, din fericire, cu cât ştii mai bine noţiunile de bază, cu atât vei câştiga mai mulţi bani şi cu atât mai puţin te vei confrunta cu diferite riscuri. Dar vreau să te mai învăţ o singură regulă de bază Aceea este regula de bază numărul 7".

Regula de baza nr. 7

„Şi care este această regulă? *

„Această regulă se referă la abilitatea de a evalua riscul şi recompensa", a răspuns tatăl bogat.

„Dă-irti un exemplu!" i-am cerut.

„Să presupunem că ri-ai pregătit cele două planuri de investiţii de bază. Ai economii

consistente şi eşti dispus să investeşti, să zicem, 25 0C0 de dolari în ceva mai speculativ”.

„Aş vrea eu să am 25 COC de dolari acum”, am comentat eu sec*

„Dar spune-mi mai multe despre evaluarea riscului şi a veoomr **pensei!**

„Deci, ai 25.000 de dolari pe carcâţi permiţi, mai mult sau mai puţin, să-i pierzi – adică dacă ajungi să-i pierzi pe toţi, o să plângi puţin după ei, dar tot îţi vei permite să cumperi de mâncare, să cumperi benzina şi să strângi încă 25.000 de dolari. Apoi începi să evaluezi riscul şi recompensa celor mai speculative investiţii”.

„Şi cum lac asta?”

„Să zicem că ai un nepot care **vrea să deschidă un chioşc cu hamburgeri. Nepotul are nevoie de 25.000 de dolari ca să-şi începapă** afacerea. **As îi** iccaiuo **investiţie bună?”**

„Din punct de vedere sentimental, ar putea fi, dar din punct de vedere fi nane iar nu cred că ar fi o investiţie prea bună, am răspuns.

„De ce nu? A m-a întrebat calai bogat.

„Pentru că riscul este prea mare, iar recompensa

este prea rmcă", am răspuns. „Şi, în plus, cum ţi-ai lua banii înapoi? Lucrul cel mai important rin este să ai profit de pe urma acestei investiţii, ci să-ţi recuperezi investiţia. După cum ai spus tu, siguranţa capitalului este foarte importanta".

„Foarte bine/* a zis tatăl bogat. „Dar daci ţi-aş spune că acest nepot a lucrat pentru un lanţ de fastfooduri foarte important în ultimii 15 ani, a fost vicepreşedintele companiei şi este pregătit să-şi înceapă propria afacere şi să construiască pe cont propriu un lanţ de fastfooduii, cu restaurante în toată lumea? Şi dacă pentru doar 25 COO de dolari poţi să cumperi 5% din întreaga sa afacere? Ţi-ar trezi interesul?"

„Da", am spus. „În mod sigur, pentru că voi primi o recompensă mai mare pentru acelaşi risc. Dar coc o afacere riscantă rămâne".

„Aşa este", a răspuns tatăl bogat. „Şi acesta e. Sie un exemplu de noţiune de ba/a a investiţiilor, adică de evaluare a riscului şi a recompensei".

„Aşadar, cum poate cineva să evalueze investiţii atât de speculative?" am întrebat.

„Bună întrebare", mi-a răspuns tatăl bogat.

„Acesta este nivelul de investiţii pe care le faci pentru a deveni bogat, care urmează planurilor de investiţii pentru a avea siguranţă şi confort financiar. Acum vorbeşti despre abilităţile necesare pentru a face investiţii accesibile doar celor bogaţi”.

„În concluzie, nu investiţiile sunt riscante, ei investitorul care nu are abilităţile necesare face ca o investiţie să aibă un grad mai mare de risc”.

Cei trei E

„Corect”, mi-a spus tatăl bogat. „La acest nivel, ecl al investitorilor bogaţi, o persoană care face investiţii trebuie să aibă cei trei F... Aceştia sunt:

1. **Educaţie**
2. **Experienţă**
3. **Excedent monetar/**

„Excedent monetar? K am întrebat.» Nu e de ajuns dacă are doar o sumă mai mare de bani?”

„Nu. Folosesc noţiunea «excedent monetar» dintr-un singur motiv: investiţiile celor bogaţi necesită bani în exces, adică să-ţi poţi într-adevăr permite să pierzi şi încă să ai profit de pe urma pierderii/

— Profit de pe urina pierderii? w am întrebat. „Ce

înseamnă asta?" „Vom discuta mai amănunţit şi despre asta/ a zis tatăl bogat. „Vei vedea că la nivelul investiţiilor celor bogaţi, lucrurile sunt diferite. Vei învăţa că în acest nivel există pierderi bune şi pierderi proaste. Datorii bune şi datorii proaste. Cheltuieli bune şi cheltuieli proaste. La nivelul investiţiilor celor bogaţi, cerinţele de educaţie şi experienţa sunt foarte ridicate. Dacă nu corespunzi acestor cerinţe, nu e în rămâi prea mult la acest nivel. Ai înţeles?"

a I rt >

vinccp să înţeleg/ am răspuns.

Tatăl bogat mi-a explicat în continuare că, dacă lucrurile nu corespund unei formule a simplităţii, atunci e posibil ca riscul să fie prea mare. El mi-a spus:

„Dacă cineva nu-ţi poate explica despre ce investiţie e vorba în mai puţin de două minute, dar tu crezi că ai înţeles, atunci înseamnă fie că, de fapt, nu ai înţeles, fie că persoana respectivă nu a înţeles, fie că niciumil dintre voi nu a înţeles. Oricare ar fi cazul, cel mai bine ar fi să eviţi acea investiţie/

Tatăl bogat mi-a mai spus;

„De multe ori, oamenii încearcă să facă investiţiile să pară mai complicate, aşa că folosesc un jargon care şi sune inteligent. Dacă întâlneşti o astfel de persoană, cere-i să vorbească pe limba ta. Dacă cineva nu poate explica în ce constă o investiţie astfel încât şi un copil de zece ani să înţeleagă, cel puţin în mare. Despre ce este vorbo, atunci e foarte posibil ca nici acea persoană să nu fi înţeles. Până la urină «rata preţ/câştig» nu înseamnă decât o cifră care arata cot de scumpă este o acţiune. Iar «rata capitalizării», termen folosit în afacerile imobiliare, nu indică decât suma de bani pe care ţi-o adu ce sau rut o proprietate”.

„Plin urmare, dacă nu e simplu, nu trebuie să investeşti rw am întrebat.

„Nu. Nici asta nu vreau să spun”, a răspuns ratai bogat. „De niuite ori, cei care nu sunt interesaţi de investiţii, sau care au o atitudine de învins, spun: «Dacă nu e ceva uşor, cu nu mă implic!» Iar eu răspund mereu când am de-a face cu acest gen de persoane: «Păi, când erai mic, părinţii ui s-au chinuit cu tine să ic înveţe să foloseşti oliţa. Deci şi

mersul la toaletă a fost odată dificil. A stă vă ştii să te duci singur la toaletă, sper, şi nu e decât un lucru cât se poate de banal,*»”.*

Test pentru determinarea atitudinii psihice

A.m observat că foarte mulţi oameni vor să facă investiţii destinate Celor bogaţi fără a beneficia mai întâi de o fundaţie solidă. Ei vor să investească la acest nivel pentru că se confruntă cu mari probleme financiare şi au o disperată nevoie de bani. Bineînţeles, recomandarea mea este să nu investiţi la acest nivel, decât dacă sunteţi deja bogaţi. Acelaşi lucru îl recomanda şi tatăl meu bogat. Unii oameni sunt suficient de norocoşi încât planul financiar pentru a obţine „confort” le aduce un excedent monetar, făcându-i să creadă că sunt bogaţi. Dar, dacă nu învaţă să adopte modul de gândire al celor bogaţi, tot săraci vor rămâne. Nu vor fi decât nişte săraci cu bani, întrebarea este:

I, Dacă veţi începe să investiţi, sau intenţionaţi acest lucru, la nivelul celor bogaţi, sunteţi dispuşi să dobândiţi ceea ce tatăl bogat numeşte cei trei E? Adică:

a. **F3duc aţi e**

b. **Experienţă**

c. **Excedent monetar**

Da Nu.

Dacă răspunsul vostru este „Nu”, atunci poate că restul cărţii nu vă va fi de ni ci un tolos şi eu nu vă pot recomanda cu bună credinţă niciuna dintre investiţiile pe care la voi detalia în continuare, investiţii care sunt de nivelul celor bogaţi.

Dacă nu sunteţi siguri ce răspuns să alegeţi, sau sunteţi curioşi cu privire la cerinţele necesare pentru a dobândi educaţia şi experienţa care vă vor ajuta să obţineţi excedent monetar, atunci continuaţi să citiţi! Când veţi termina de citit cartea, veţi putea hotărî dacă într-adevăr doriţi să dobândiţi eci trei E, aŞU dacă nu-i deţineţi deja.

Pe parcurs, veţi constata că planunic voastre pentru a avea siguranţa financiară şi, mai târziu, confort financiar, vă vor permite. Să **„ridicaţi ştacheta”. Tot aşa cum un săritor în înălţime sau unul cu prăjina ridică ştacheta după ce trece de fiecare nivel, şi voi puteţi avea succes financiar la nivelul siguranţei şi confortului financiar. Apoi puteţi „ridica ştacheta” şi ţelurile – şi puteţi acorda**

mai mult timp încercării de a deveni bogat. După cum spunea tatăl bogat: „Regulile de bază ale investiţiilor se învaţă într-o viaţa întreagă”. Ce voia el să spună este că, deşi sună complicat la început, devine mai simplu pe parcurs. Cu cât faceţi acest subiect să pară mai simplu şi cu cât veţi învăţa mai multe noţiuni de bază, cu atât veţi putea deveni mai bogaţi, reducând în acelaşi timp gradul de risc. Dar provocarea pentru majoritatea oamenilor este să investească timpul necesar.

CAPITOLUL 15 Lecţia de investiţii nr. 13

Redu riscul p

7 7

rin cunoştinţe financiare!

Era începutul primăverii, în 1974. Peste câteva luni terminam serviciul militar. Încă nu ştiam ce urma să fac odată ce părăseam pentru totdeauna baza militară. Izbucnise scandalul Wacergaic, în care era implicat preşedintele Nixon, şi procesele erau pe cale să înceapă, aşa că m-am Gândit că preşedintele avea probleme mai mari decât mine în acel moment. Ştiam cu toţii că războiul din Vietnam

era pe sfârşite şi că noi fuseserăm învinşi. Eram încă tuns foarte scurt, cazon, şi ieşeam în evidenţă de fiecare dată, pentru că începuse să se poarte părul lung, în stil hippic. Purtam părul scurt din 1965, de când intrasem la Academia Militară. Dar era o perioadă foarte nepotrivită să porţi părul scurt.

Cotaţiile k bursă cran în scădere de patru zile şi oamenii începeau să se îngrijoreze. Chiar şi în camera de odihnă a piloţilor din baza militară, câţiva piloţi care jucau la bursă dădeau semne de nelinişte şi nervozitate. Unul dintre ei îşi vând usc toate acţiunile ca să-şi poată salva banii. La vremea respectivă, eu nu aveam acţiuni la bursă şi puteam **să observ** cu **detaşare efectele pe care le aveau fluctuaţiile bursiere asupra psihicului uni an.**

M-am întâlnit cu tatăl bogat pentru a lua prin/. Ul la hotelul său preicrat de pe plajă. era la fel de fericit ca întotdeauna. Bursa se prăbuşea, iar el câştiga şi mai mulţi bani. Mi s-a părut ciudat să-l văd calm şi fericit, când toţi ceilalţi, chiar şi crainicul de la radio, erau nervoşi.

„Cum se face că roţi cei care deţin acţiuni la bursa sunt toarte îngrijoraţi şi neivoşi, iar tu eşti fericit şi nu ai nicio grijă?”

„Am discutat şi mai devreme despre asta, a zis tatăl bogat, „Ani amintit că una dintre regulile de bază ale unui investitor este să fie pregătit orice s-ar întâmpla, nu să prezică ceea ce e pe cale să se întâmple. Mă îndoiesc că există cineva care să poată prezice cu exactitate evoluţia bursei de valori, deşi exista toarte mulţi care pretind că o pot face. Poţi prezice un eveniment o dată, poate de nouă ori, dar n-am întâlnit pe nimeni care să poată prezice evoluţia bursei în trei situaţii consecutive* Dacă există acea persoană, înseamnă că are un glob de cristal, cu puteri magice”.

„Dar nu e riscant să investeşti? * am întrebat.

„Nu”, mi-a răspuns tatăl bogat.

„Majoritatea oamenilor pe care i-am întâlnit cred că investiţiile sunt riscante, aşa că-şi păstrează banâi la bancă, în fonduri monetare sau 111 **certificate de depozit”.**

„Aşa şi ar trebui, a zis tată! bogat, făcând o naică pauză, apoi continuând; „Pentru majoritatea

oamenilor este riscant să investească, dar tu aminteşte-ţi că nu investiţiile sunt riscante, investitorul este cel care aduce riscul. Mulţi dintre cei care se consideră invesittori, în realitate nu sunt investitori. În realitate, ei sunt speculanţi, afacerişti sau – şi mai rău – jucători care îşi încearcă norocul. Există deosebiri între aceste persoane şi un investitor adevărat. Să nu mă înţelegi greşit! Există speculanţi, afacerişti sau jucători care îşi încearcă norocul şi se descurcă foarte bine din punct de vedere financiar. Dar nu sunt ceea ce eu consider a fi un investitor".

„Şi ce trebuie să facă un investitor ca să reducă riscul pe care îl aduce într-o investiţie? * am întrebat.

„Bună întrebare, a zis tatăl bogat. „Sau poate o întrebare şi mai bună ar fi: «Ce trebuie să facă un investitor ca să câştige foarte muici bani cu un risc toarte redus? Şi apoi să reuşească să şi păstrez banii pe care îi câştigă?» *

„Da. Cu siguranţă e o întrebare mi-ai potrivită", am răspuns. „Răspunsul meu este acelaşi. Trebuie să simplifici cât mai mult totul şi să înţelegi

noţiunile de bază. Începe prin a-ţi concepe planurile de investiţii pentru a obţine siguranţa şi confortul financiar. De cele mai multe oii, se apelează la profesionişti pentru a concepe şi pune în practică aceste planuri, sperând că sunt persoane competente, care rimează o forinulă simplă, automată. Mai departe

Însă. Trebuie să plăteşti un preţ pentru a deveni un investitor care vrea să câştige cât mai mulţi bani cu risc minim”.

„Şi care este acest preţ?” am întrebat.

„Timpul”, a răspuns unal bogat. „Timpul este bunul tău cel mai de preţ. Dacă nu eşti dispus să-ţi investeşti timpul, atunci Jasă ţi capitalul de investit pe mâna unor **profesionişti care** vor **urma un plan de investiţii ales de tine. Mulţi visează să fie bogaţi» dar nu sunt dispuşi să plătească preţul de a investi şi timpul necesar”.**

Înţelegeam că tatăl bogat încă îmi dădea lecţii care să mă pregătească psihic. Dar eu eram gata să încep. Îmi doream foarte mult să învăţ să investesc urmând formula propusă de d. Cu toate acestea, el încă îmi testa hotărârea de a-mi investi efortul şi timpul pentru a învăţa tot ce trebuia să ştiu. De aceea am ridicat vocea, astfel încât să fiu auzit şi de cei de la mesele alăturate:

„Vreau să învăţ. Sunt dispus să investesc timp. O să învăţ. Nu o să mă dau bătut. Nu o să-ţi pierzi

timpul deându-mi lecţii. Spune-mi care sunt clementele de bază de care am nevoie pentru a deveni un investitor de succes şi pentru a evita pe cirt posibil riscul”.

„Foarte bine”, a zis tatăl bogat. „Aşteptam puţină determinare. M-am îngrijorat când te-am văzut, de dimineaţă, nelinişti din cauza căderii bursei. Dacă laşi evoluţia bursei de valori să-ţi conducă viaţa, atunci n-ar trebui să devii investitor. Pentru a fi un bun investitor, trebuie să deţii controlul, în primul rând, asupra propriei persoane. Dacă nu u; poţi controla, fluctuaţiile bursei te vor doborî şi, într-unul din aceste de momente, vei ajunge să pierzi ceea ce ai investit. Principalul motiv pentru care cei mai mulţi oameni nu sunt buni investitori este lipsa controlului asupra propriei persoane şi asupra stărilor Tor afective. Dorinţa de a obţine siguranţa şi confort începe să preia controlul asupra sufletului lor, asupra minţii, a modului în care concep lumea şi asupra acţiunilor lor. După cum am mai spus, unui investitor adevărat – nu-i pasă de evoluţia bursei. Un investitor adevărat va câştiga bani indiferent de situaţie. Deci «controlul asupra propriei persoane»

este controlul cel mai important. Ai înţeles?”

„Am înţeles”, am încuviinţat, lăsându-mă uşor pe spate în scaun. Venisem cam descurajat şi îngrijorat. Dar învăţasem mulţi ani alături de tatăl bogat şi ştiam **că intensitatea cuvintelor sale era menită să uni transmită fapcul că lecţiile de investiţii abia acum începeau.**

Tatăl **bogat a continuat într-un ritm rapid:**

„Deci, dacă vrei să faci investiţii cu un grad minim de risc, dar să obţii profituri consistente, trebuie să plăteşti un preţ. Iar acest preţ constă în studii, studii intensive. Trebuie să înveţi noţiunile de bază ale afacerilor. Aşadar, ca să fii un investitor bogat, trebuie să fii un foarte bun om de afaceri sau să ştii tor ceea ce ştie un om de afaceri, investitorii vor să investească în acţiunile de la bursă ale patronilor de succes, adică cei din cadranul P. Dacă ai calităţile necesare pentru a fi un bun afacerist, poţi fie să-ţi creezi propria afacere în calitate de P, fie să analizezi alte afaceri, ca potenţiale investiţii, în calitate de I. Problema este, însă, că cei mai mulţi oameni învaţă în şcoală să devină A sau L. Nu au cunoştinţele şi aptitudinile necesare pentru a

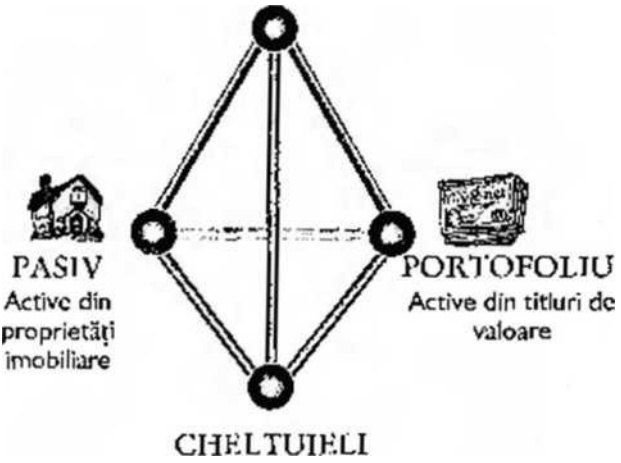
deveni un P. De aceea, foarte puţini oameni devin investitori cu adevărat înstăriţi.01

„Şi de aceea foarte mulţi oameni spun – sau cred – că investiţiile sunt riscante”.

„Exact, a zis tatăl bogat, luându-şi carneţelul. „Aceasta este o schiţă simplă a formulei pe care o aplic atât eu, cât şi mulţi investitori extrem de bogaţi”.

AFACERE

Venit



«În lumea investiţiilor, există trei categorii fundamentale de active în care poţi să investeşti. Am discutat deja despre noţiunile de venit câştigat prin muncă, venit pasiv şi venit de pe urma unui

portofoliu. Ei bine, diferenţa dintre cei bogaţi şi cei extrem de bogaţi se poate vedea din tetraedrul pe care l-am decenal".

„Vrei să spui că pornirea unei afaceri este o investiţie?" am întrebat.

„Probabil este cea mai bună investiţie care există, dacă vrei să devii un investitor bogat. Aproape S0% di mec cei bogaţi s-au îmbogăţit construindu-şi o atace re. Cei mai mulţi oameni lucrează pentru astfel de persoane care şi-au construit o afacere sau au investit într-o afacere. Şi apoi se întreabă de ce persoana cave şi-a construit afacerea este aşa de bogată! Motivul pentru care s-a îmbogăţit este că un afacerist va schimba întotdeauna banii pe active".

„Adică vrei să spui că cel care a construit sau deţine o afacere pune mai mult preţ pe active decât pe bani? ** am întrebat.

„Aşa este, deoarece tot ce face un investitor este să dea timpul, experienţa sau banii în schimbul unor **valori mobiliare* sperând că se vor transforma în**

active. Tot astfel cum dai bani în schimbul unei proprietăţi imobiliare* **cum ar fi o casă pe care să o închiriezi, sau în schimbul acţiunilor, un afacerist va da bani unor persoane pentru a-i** spori **activele afacerii sale. Unul dintre motivele pentru care cei săraci şi din clasa de mijloc au probleme financiare este faptul că pun un preţ mai mare pe bani decât pe active.w**

„Astfel, oamenii săraci şi din clasa de mijloc consideră banii ca fiind valoroşi, iar cei bogaţi nu pun prea mare preţ pe ei. Asta vrei să spui?”

„În parte”, a răspuns tatăl bogat. „Aminteşte-ţi de Legea lui G re zb am î”.

„Legea lui Gresham?” am întrebat. „Nu am auzit de legea aceasta. La ce se referă?”

„Legea lui Gresham este o legea a economici, care spune că banii răi scot din circulaţie banii buni.*

„Hani buni, bani răi?” am repetat, dând din cap.

„Da-mi voie**. Să-ţi explic *V** a zis tatăl bogat, „Legea lui** Gresham **a fost valabilă încă de la începutul apariţiei banilor. Pe vremea romanilor, oamenii obişnuiau să ciobească** monedelor **de aur şi**

argint. Adică să le taie puţin din margini înainte de a le da altcuiva. Şi astfel, moneda începea să-şi piardă valoarea. Romanii nu erau proşti şi au observat în scurt timp că monedele erau mai uşoare. Odată ce şi-au dat scama de ce se întâmpla, oamenii au început se strângă monedele cu un conţinut mai **mare de** aur **şi argint şi să le cheltuiască doar pe cele mai uşoare. Acesta este un exemplu de situaţie în care banii răi scot din circuiade banii buni. Pentru a împiedica acest fenomen, guvernul a început să scoată monede zimţate pe margini, de aceea monedele de valoare au mici şănţuleţe pe margine. Dacă o monedă avea zimţii şlefuiţi, atunci se ştia că cineva încercase s-o i al şi fi CC. Ca o ironie a sorţii, guvernul este cel care ciobeşte de cele mai multe orj valoarea banilor noştri".**

— Dar asta se întâmpla pe vremea romanilor. Cum se aplică această lege în zilele noastre?" am vrut să aflu.

„În J%r>, acum mai puţin de zece ani. Legea lui Greş bani a început să funcţioneze atunci când guvernul nu a mai emis monede din argint. Cu alte

cuvinte, guvernul a început să emită monede rele sau monede iară niclo valoare intrinsecă. Imediat, oamenii au început să adune adevăratele monede din argint şi să cheltuiască monedele false, fără valoare/

„Cu alte cuvinte, oamenii îşi dau cumva seama, intuitiv, ca banii guvernului nu au prea mare valoare”, am spus.

„Aşa se pare”, a zis tatăl bogat, „şi acesta ar putea fi motivul pentru care oamenii strâng banii mai puţin şi e la el tu iese mai mult. Din păcate, săracii şi cei din clasa de mijloc obişnuiesc să cumpere bunuri eu o valoare, chiar mai mică decât a banilor. Transformă banii în gunoaie. De cealaltă parce, bogaţii cumpăr a afaceri, acţiuni ţi proprietăţi. Ei caută să achiziţioneze valori mobiliare sigure în Aceste timpuri în care bara au din ce în ce mai puţină valoare «devarată. De aceea v-am spus mereu, ţie şi lui Mike: «Bogaţii nu muncesc pentru a avea bani». Dacă vrei să fii bogat, trebuie să ştii diferenţa dintre bani buni şi bani răi... active şi pasive/

„Valon mobiliare bune şi valori mobiliare rele/ am

adăugat. Tatăl bogat m-a aprobat.

„De aceea v-am spus mereu: ” Cei bogaţi nu muncesc pentru a avea bani.» Spun asta pentru că cei bogaţi sunt suficient de inteligenţi să-şi dea seama că banii valorează din ce în ce mai puţin, a munceşti din greu pentru **bani răi şi** du **cunoşti diferenţa re active şi pasive, valon mobiliare bune şi valori mobiliare. O să te confrunţi toată viaţa cu probleme financiare. E adevăr mare păcat că cei care muncesc cel mai mult şi sunt îţi cel mai prost suferă cel mai. Mult din cauza acestei scăderi ttanrc a valorii banilor. Cei care muncesc cel mai mult sunt cei se confruntă cu cele mai mari dificultăţi din cauza efectelor îi luă Gresham. Din moment ce banii se depreciază constant, o persoană înţeleaptă va căuta întotdeauna lucruri care au într-adevăr valoare şi care pot, de asemenea, produce cât mai mulţi bani fără valoare intrinsecă. Dacă nu reuşeşti să înţelegi lucrul acesta, vei rămâne mereu în urmă, din punct de vedere financiar”.**

Tatăl bogat mi-a arătat apoi desenul de pe carneţelul său:

EU

PORTOFOLIU

Active din titluri de valoare

PASIV

Active din proprietăți

AFACERE

imobiliare **vku am astăzi mai înullă siguranţă financiară decât tatăl tău deoarece am muncit din greu pentru a obţine toate cele trei tipuri de active de bază sau valori mobiliare. Tatăl tău a ales să muncească din greu pentru a obţine siguranţa financiară pe care ţi-o creează slujba. Iată pentru ce a muncit el: 1***

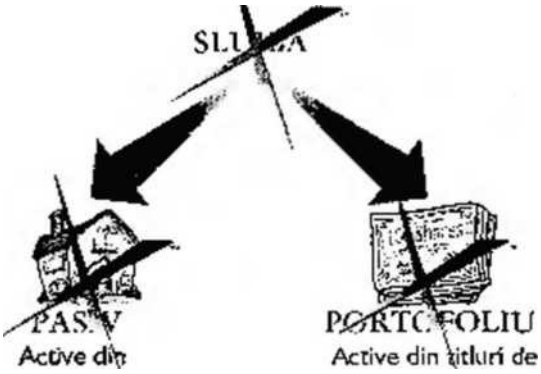
TATĂLTĂU SLUJBĂ

Active din proprietăţi îmbbiliarc

Active din\tirturî de valoare

Tatăl bogat a tăiat apoi cuvântul „Slujbă”, adică siguranţa financiară pe care ţi-o poate aduce o slujbă;

TATĂL TĂU



proprietăţi imobiliare valoare

„Aşadar, când tatăl tău şi-a pierdur slujba, a înţeles ca a muncit toată viaţa pentru nimic. Şi, ceea ce e şi mai rău, chiar a fost un om de succes. Prin munca sa a ajuns la nivelul de vârf al sistemului educaţional tic suit, dar apoi s-a întors împotriva sistemului. Şi astfel şi-a pierdut siguranţa financiară oferită de slujba sa de stat. Îmi pare foarte rău pentru tatăl tău, la fel de mult ca şi tic. Dar nu te poţi înţelege cu cineva care are convingeri

atal de adânc înrădăcinate şi care nu e dispus să se schimbe. HI îşi caută din nou un serviciu, în loc să se întrebe dacă de asta are nevoie pentru a ajunge acolo unde îşi doreşic să se situeze din punct de vedere financiar".

„Kl se agaţă, deci, de siguranţa unei slujbe. Şi de active false. Nu a reuşit să-şi transforme venitul câştigat prin muncă în active reale, astfel încât să aibă un venit specific celor bogaţi, adică venit pasiv şi provenit diniv-un portofoliu", am spus. „Tocmai acest lucru ar fi trebuit să-l facă, să-şi transforme salariul în valori mobiliare reale înainte să se întoarcă împotriva sistemului/

„Tatăl iau este un om curajos, eu o educaţie aleasă, dar nu este bine pregătit din punct de vedere financiar. Şi lucrul acesta i-a cauzat eşecul. Oică ar fi fost bogat, ar fi putut influenţa sistemul priii contribuţii în timpul campaniilor electorale, dar, pentru că nu dispune de banii necesari, nu a putut decât *şi* protesteze şi să sfideze guvernul. Protestul poate da rezultate, dan pentru a influenţa guvernul, e nevoie de foarte mulţi oameni care să protesteze. CJite, de exemplu, de câţi oameni e

nevoie ca să protesteze pentru a se pune capăt războiului din Vietnam!”

— Ironic este faptul că el protesta împotriva puterii celor bogaţi care influenţau deciziile guvernului prin contribuţii din timpul campaniilor electorale, ” am spus. „A văzut ce putere au cei cu bani asupra politicienilor şi ce favoruri li se fac sau ce legi se dau în ajutorul lor. Tatăl meu a văzut ce influenţă au banii în politică şi a candidat pentru postul de guvernator tocmai pentru a încerca să oprească aceste abuzuri financiare. Asta l-a costat postul său de conducere. El ştie că legile sunt făcute în favoarea celor bogaţi”.

„Acesta este al i subiect legal de bani. Dar astăzi discutăm despre altceva”, a zis tatăl meu bogat.

De ce investiţiile nu sunt riscante

„Eu m-am boia rât deja”, am spus”. (Nu mi-am depus dosarul pentru *o* slujbă de piloc. O să încep să caut de lucru la o companie care să le ofere angajaţilor cursuri de vânzări, care să mă ajute să-mi depăşesc frica de respingere şi să învăţ să vând sau să comunic mai bine, aşa cum mi-ai recomandat tu”.

— Foarte bine**, va zis tatăl bogat. „Atât IMB, cât şi Xerox au programe excelente pentru instruirea în vânzări a angajaţilor. Dacă vrei să faci pane din cadranul P, atunci trebuie să ştii cum să vinzi** un **bun şi cum să-l prezinţi pe piaţă. De asemenea, trebuie să ai îndrăzneală şi să nu te deranjeze faptul că oamenii te refuză. Dar trebuie, de asemenea, să ştii şi cum să-i faci să se răzgândească, dacă acesta este un lucru potrivit. Să ştii să vinzi este *o* cerinţă foarte importanta, de bază, pentru oricine doreşte să se îmbogăţească, în special dacă vrea să facă parte din cadranul P şi, de cele mai multe ori, şi din cadranul!"**

„Dar mai am o întrebare foarte importantă", am spus.

„Care anume?" a zis tatăl bogat.

„Cum poţi să spui că investiţiile nu sunt riscante, când cei mai mulţi oameni afirmă exact contrariul?"

„Foarte uşor", a răspuns tatăl bogat, „Pentru că eu pot să citesc declaraţiile financiare, iar cei mai mulţi oameni nu pot. Îţi aminteşti că îţi spuneam, eu mulţi ani în urmă, ca tatăl tău este un om de cultură, dar nu de cultură financiară Am dat din cap,

spunând:

„Îmi amintesc că-mi spuneai mereu lucrul ăsta”.

„Cunoştinţele financiare sunt clemente de bază foarte importante pentru un invesiitor, mai ales dacă vrei să faci investiţii sigure, din interior, şi să devii bogat. Cei care nu posedă cunoştinţe financiare nu pot vedea ceea ce se ascunde în spatele unei investiţii. Tot astfel cum un doctor foloseşte razele X pentru a-ţi examina sistemul osos, o declaraţie financiară îţi permite să analizezi ceea ce se întâmplă în spatele unei investiţii şi să vezi adevărul, datele concrete sau ceca ce este fictiv, oportunităţile, şi riscurile. Atunci când examinezi o declaraţie financiară a unei afaceri, sau a unei persoane, e ca şi când ai citi o biografie sau o autobiografic.

„Deci oamenii spun că investiţiile sunt riscante pentru simplul motiv că nu au fost învăţaţi să citească o declaraţie financiară? am întrebat eu, surprins. Şi de aceea ne-ai învăţat, pe mine şi pe Mike, să citim declaraţii financiare încă de când avea nouă ani? *

„Fi bine, dacă-ţi mai aminteşti, când aveai nouă

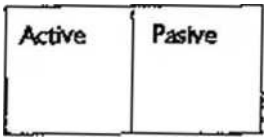
ani mi-ai spus că vrei să fii bogat. Atunci eu am început să te învăţ lucrurile de bază: Nu munci niciodată pentru bani, învaţă să găseşti oportunităţile, nu slujbele, şi învaţă să citeşti declaraţiile financiare! Cei mai mulţi oameni încep să-şi caute slujbe atunci când termină şcoala, şi nu oportunităţi. Ei au fost învăţaţi să muncească din greu pentru un venit sub formă de salariu, şi nu pentru un venit pasiv sau adus de un portofoliu. Şi nu i-a învăţat nimeni cum să ţină evidenţa cecurilor emise, cu atât mai puţin să interpreteze şi să scrie o declaraţie financiară. Nici nu-i de mirare că astid de oameni consideră investiţiile riscante!”

Tatăl bogat şi-a luat d. În nou carneţelul şi a desenat următoarea ichemă:

TU

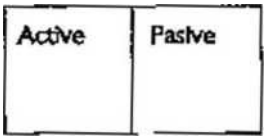
Venit

Cheltuieli

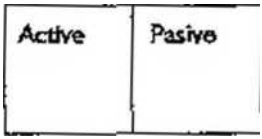


AFACEREA TA

Venit



Cheltuieli



Venit
Chettutefi

Venit
Cheltuieli

Proprietăţi imobiliare

Acţiuni

	1
Active	**Passive**

„Fiecărei afaceri îi corespunde o declaraţie financiară, certificatul unei acţiuni este o reflectare a unei declaraţii financiare, fiecare proprietate imobiliară are o declaraţie financiară şi fiecărei persoane îi corespunde o declaraţie financiară”, a spus tatăl bogat.

„Fiecărei valori mobiliare şi fiecărei persoane?” am întrebat* „Chiar şi tatălui meu îi corespunde o declaraţie financiară? Şi mamei *У

„Bineînţeles”, a zis tatăl bogat. „Tot ceea ce este implicai într-o tranzacţie monetară – fie că e vorbii despre o afacere, o proprietate imobiliară sau o persoană – este înregistrat într-o declaraţie de venit şi într-un bilanţ contabil, cu ştiinţa sau fără ştiinţa acestora. De cele mai multe ori, cei care nu sunt conştienţi de puterea unei declaraţii financiare au cei mai puţini bani şi cele mai grave probleme fina л

*** (< ciarc**

„Cum are tatăl meu acum?” am spus.

„Din păcate, da”, a zis tatăl bogat. „Faptul că nu cunoaşte diferenţa simplă dintre active şi pasive, dintre venitul câştigat prin muncă şi cel pasiv şi

obţinut ci într-un portofoliu, şi nu ştie unde apar toate acestea într-o declaraţie financiară l-a costat foarte mult pe tatăl tău”.

„Deci, atunci când analizezi o afacere, te uiţi mai întâi la declaraţia financiară şi nu la preţul acţiunilor ei din ziua respectivi?” am întrebat, străduindu-mă să schimb subiectul legat de lată! meu.

„Corect”, a zis tatăl bogat. „Acest lucru se numeşte investiţie fundamentală. Pentru a face investiţii fundamentale, este foarte important să stăpâneşti foarte bine noţiunile teoretice financiare* Când analizez datele financiare ale unei afaceri, îi văd cete mai ascunse detalii. Când analizez datele financiare, pot să-mi dau seama dacă este o afacere solidă sau nu, dacă va avea succes sau nu, îmi dau seama dacă administratorii afacerii fac o treabă bună sau dacă doar irosesc banii investitorului. Acelaşi lucru este valabil şi pentru un Ыoc de apartamente sau o clădire cu birouri”.

„Deci, analizând situaţia financiară, îţi dai singur seama dacă investiţia e riscantă sau sigura”, am

adăugat.

„Dav” a zis tatăl bogat. „Pot afla chiar mult mai mult decât atac, doar analizând datele financiare ale unei afaceri, unei proprietăţi imobiliare sau ale unei persoane. Dar o simplă privire aruncată asupra unei situaţii financiare îmi poate dezvălui alte trei lucruri şi mai importante”. i...

„Care sunt acelea?”

„În primul rând, având o cultură financiară, îmi dau seama «le ceea ce este important. Poc să citesc fiecare rând ai situaţiei financiare şi să-mi dau seama ce nu este în regulă şi ce poc să fac pentru a îmbunătăţi afacerea respectiva şi pentru ca totul să fie în regulă. Cei mai mulţi investitori se uită doar la preţ *şi* apoi la rata preţ/câştig a acţiunii respective. Această rată csie un indicator din exteriorul afacerii. Un investitor din interior are nevoie de alţi indicatori, pe care te voi învăţa să-i recunoşti. Aceşti indicatori se numără printre elementele pe care trebuie să le verificăm pentru a ne asigura că afacerea va fi una de succes. Dacă nu deţii cunoştinţe financiare solide, nu poţi sesiza diferenţele. Şi atunci, investiţiile ţi se vor părea

riscante”.

„Şi al doilea lucru?” am întrebat.

„Al doilea lucru important constă în faptul ca atunci când analizez o investiţie, o suprapun situaţiei mele financiare şi văd dacă se potriveşte. După cum am mai spus, investiţiile sunt un plan. Trebuie să văd cum declaraţia financiară a afacerii, acţiunii, fondului mutual, obligaţiunii sau proprietăţii imobiliare, îmi influenţează propria declaraţie financiară. Vreau să ştiu dacă această investiţie mă va ajuta să ajung acolo unde vreau să fiu din punct de vedere financiar. Analiz. Cz, de asemenea, şi modul în care pot face rost de bani pentru a începe investiţia respectivă. Cunoscându-mi propria situaţie financiară, îmi pot da scama ce se va întâmpla dacă împrumut bani pentru a investi şi ce modificări va suferi venitul meu pe termen lung din cauza plăţii datoriei.w

„Şi al treilea lucru

„Vreau să ştiu că această investiţie este sigură şi că-mi va aduce un câştig. Îmi dau seama foarte repede dacă va aduce un câştig sau o pierdere. Iar dacă nu îmi va aduce bani şi nici n-o pot îmbunătăţi,

atunci de ce aş alege să fac această investiţie? Asta ar fi un lucru riscant”.

„Deci dacă nu vei avea profit, nu trebuie să investeşti?” am întrebat.

„Nu, în **cele mai multe cazuri nu trebuie”, a zis tatăl bogat. „V oricât de simplu ar părea acest lucru, mă surprinde faptul că eu oameni care pierd bani, sau nu reuşesc să câştige bani, se consideră investitori. Mulţi oameni care investesc** în **afaceri imobiliare pierd bani în fiecare lună şi apoi spun: «Dar guvernul nu mă impozitează din cruţ. A că am pierdut bani», Asta e ca şi când ai spune: «Dacă pierzi un dolar, guvernul îţi va da 30** de **cenţi înapoi». Doar câţiva investitori şi oameni** de afaceri **ştiu cum să folosească această stratagemă guvernamentală în favoarea** lor. **De ce să nu câştigi un dolar şi să obţii şi cei 30 de cenţi din partea guvernului? Aşa procedează un investitor adevărat”.**

„Există oameni care eljiar fac lucrul acesta? Pierd bani şi cred că sunt investitori?”

„Ba, în plus, faptul că pierd bani pentru a obţine scutiri de impozite li se pare o idee bună. Ştii cât de

uşor este să găseşti o investiţie care să-ţi aducă pierderi a întrebat tatăl bogat.

„Îmi imaginez că E foarte uşor", am spus. „Lumea e piină de acţiuni, fonduri mutuale, proprietăţi imobiliare şi afaceri care nu aduc nicitui câştig".

„Deci un investitor adevărat vrea ea mai întâi să facă bani şi apoi să primească un bonus din partea guvernului. Aşadar, el va câştiga un dolar şi va primi şi cei 30 de cenţi de la guvern. Un investitor de nivel mediu va pierde un dolar şi va fi încântat să primească cei 30 de cenţi din partea guvernului sub forma scutirilor de impozit", „Doar pentru că astfel de persoane nu ştiu să citească o declaraţie financiari? л am întrebat.

„E unul **dintre principalele motive.** Cunoştinţele **financiare sunt fără îndoială un clement** de **baza foarte important** pentru **a ajunge la nivelul investitorului bogat. Alt lucru de baza constă în a face investiţii pentru a câştiga bani. Nu face niciodată investiţii eu intenţia de a pierde bani, pentru ca apoi să** te **bucuri de o scutire de impozit! Trebuie să investeşti numai cu** un **singur scop: ca să câştigi bani! Investiţiile sunt destul de riscante şi**

aşa, fără a încerca să pierzi bani”.

Came tal de note

La sfârşitul lecţiei din acea zi, tatăl bogat a zis:

„Acum înţelegi de ee ic-am pus să-ri completezi declaraţia ti naneiară atât de des?”

Eu am încuviinţac şi ɯ zis:

„Da, la Ic! cum mă puneai şi să analizez declaraţii financiare ale diferitelor afaceri şi investiţii în proprietăţi imobiliare. Însistai să învăţ să gândesc în termeni financiari. Acum înţeleg de ce”.

„Când erai la şcoală, aveai un carnet de note în care erau ucculc notele laie din fiecare trimestru. Odată ce ai terminat şcoala, declaraţia financiară devine carnetul tău de note. Problema **este că, din moment ce oamenii nu au fost învăţaţi să citească sau să-şi redacteze o declaraţie financiară, nu au nici cea mai vagă idee cum să facă acest lucru când termina şcoala. Multe persoane au înregistrate pierderi în declaraţiile lor financiare, dar ei cred că au o situaţie financiară foarte bună, pentru că au un salariu bun şi o casă frumoasă. Din păcate, dacă cu as putea să dau note, toţi cei care nu se bucură de independenţa financiară pană la vârsta de 45 de**

ani, ar rămâne corigenţi ia această maicric. Nu spun asta încercând să par dur. Vreau doar ca oamenii să se trezească şi poate să schimbe uncie lucruri... pană nu rămân fără bunul lor cel mai de preţ: timpul". „Aşadar, tu reuşeşti să reduci riscul prin faptul că ştii să citeşti declaraţii financiare", am răspuns. „Înainte de a începe să facă investiţii, oricine ar trebui să ştie să-şi controleze propriile declaraţii financiare".

„Cu siguranţa", a zis tatăl bogat. „Acest proces, despre care am discutau, se referă la preluarea controlului asupra propriei persoane, iar asta înseamnă şi asupra propriilor declaraţii financiare. Mulţi oameni vor să investească deoarece nu mai pot face faţă datoriilor. *E* o prostie să investeşti în speranţa că vei avea mai mulţi bani ca să-ţi plăteşti facturile sau să-ţi cumperi o casă mai mare ori o maşină nouă. Trebuie să investeşti dintr-un singur motiv: să obţii câştiguri, deci elemente de activ, care să-ţi transforme venitul câştigat prin munca în venii pasiv sau obţinut dintr-un portofoliu. Această transformare trebuie să fie principalul obiectiv al unui investitor adevărat, far pentru acest lucru ai

nevoie de cunoştinţe financiare mult mai solide, nu e suficient doar să ştii să ţii evidenţa cecurilor emise". „Deci tu nu-i faci griji din cauza preţului unei acţiuni sau al unei proprietăţi. Eşti mai preocupai de elementele financiare fundamentale ale afacerii respective, elemente pe care le descoperi citind declaraţia financiară?"

„Eact", a zis tatăl bogat. „De aeeca m-am supărat când te-am văzut îngrijorat din cauza cotaţiilor bursiere. Deşi preţul, m*

importanţă să, există alte lucruri mult mai importante în cazul investiţiilor fundamentale. Preţul este mult mai relevant în cazul investiţiilor tehnice, dar acestea constituie un alt subiect de discuţie. Acum înţelegi de ce te-am pus să redactezi atâtea declaraţii financiare şi să analizezi afaceri şi investiţii cu proprietăţi imobiliare?"

Eu am făcut semn că da.

„Atunci uram acest lucru, dar acum îmi pare bine. Acum îmi dau seama cât de mult am început să analizez lucrurile ţinând cont de cele înscrise în declaraţia mea financiară şi de faptul ca aceste înscrisuri sunt influenţate de felul în care îmi

gestionez banii. Nu mi-am dat seama până acum că cei mai mulţi oameni nu acordă atât de mare importanţă declaraţiilor lor financiare în deciziile pe care le fac”.

„Covorul fermecat”.

„Eşti cu mult înaintea jocului”, mi-a zis tatăl bogat, „jocului de a deveni bogat, fvu folosesc un termen special pentru declaraţia de venit şi pentru bilanţul contabil, cele două elemente de baza care compun declaraţia financiară: «covorul fermecat „De ce le numeşti «covorul fermecat *?”

„Deoarece ce transportă, ca prin minune, în spatele scenei în cazul oricărei afaceri, proprietăţi şi oricărei ţari din lume. E ea şi când ţi-ai pune o mască de scafandru şi ai trecc de suprafaţa apei. Cu ajutorul măştii, care simbolizează declaraţia financiară, poţi vedea clar ce se întâmplă sub apă. Sau, atunci când citeşti o declaraţie financiară, e ca şi când poţi vedea în raze X ca Superman. În loc să încerce să treacă peste zidul înalt, o persoană care posedă cunoştinţe financiare solide poate vedea directprin zidul de beton. Un alt motiv pentru care le numesc «covor fermecat» este pentru că te ajută

să vezi şi să faci foarte multe lucruri în foarte multe colţuri ale lumii, doar stând la biroul tău. Astfel, poţi face investiţii fie în colţuri îndepărtate ale lumii, fie în curtea ta, având la dispoziţie mult mai multe cunoştinţe şi detalii. Cel mai important, im bogaţindu-mi cunoştinţele financiare pot să reduc riscul şi să-mi măresc câştigurile. O situaţie financiară îmi permite să văd ceea ce un investitor de nivel mediu nu poate să vadă. De asemenea, îmi icordă controlul asupra operaţiunilor mele financiare, permiţân. Iu-mi să ajun de unde vreau eu să fiu în viaţă. Deţinând

controlul asupra propriei declaraţii financiare îmi dă, în acelaşi timp, posibilitatea de a avea mai multe afaceri, fără a îi nevoit să mă implic personal în administrarea lor. Înţelegerea situaţiei financiare este esenţială pentru a trece din cadranul L în cadranul P. Şi de aceea numesc declaraţia de venit şi bilanţul contabil ca fiind un «covor fermecat».*

Test pentru determinarea atitudinii psihice **în cazul în care cumpărăm o maşină la mâna a doua, vrem să fie verificată de un mecanic înainte de a hotărî dacă merită preţul cerut. Înainte de a cumpăra o casă, vrem să fie analizată mai întâi de un specialist, pentru a verifica lucruri de genul: fundaţia, instalaţiile sanitare, instalaţiile electrice, acoperişul etc. Când vrem să ne căsătorim, trebui*e *să* cunoaştem foarte bine persoana, ceea ce se ascunde în spatele chipului frumos, înainte de a hotărî dacă vrem să ne petrecem restul vieţii alături de ea.**

Cu toate acestea, atunci când vine vorba de investiţii, cei mai mulţi investitori nu analizează

situaţia financiară a companiei fi\ care investesc. Cei mai mulţi preferă să investească pentru că au primit un pont sau pentru că preţul a scăzut sau a crescut, în funcţie de evoluţia bursei. Cei mai mulţi oameni fac o revizie tehnică a maşinii în fiecare an sau fac anual analize medicale, dar mulţi dintre ei nu îşi analizează niciodată declaraţiile financiare pentru a detecta posibile lipsuri sau probleme viitoare. Motivul pentru care se întâmplă acest lucru este faptul că oamenii termină şcoala fără a afla cât de importante sunt declaraţiile financiare, şi cu atât mai puţin cum să o controleze. Nici nu-i de mirare că oamenii consideră investiţiile riscantei Dar dacă deţii cunoştinţe financiare suficiente, atunci nu vei mai avea aceeaşi părere.

Cum sesizezi oportunităţile de investiţie?

Dacă vreţi să vă îmbogăţiţi devenind investitor, aş spune ca înţelegerea, unei declaraţii financiare este o cerinţă minună. Nu numai că vă va aduce un mai mare factor de siguranţă, dar vă v. I ajuta să câştigaţi o sumă mai mare de bani într-un timp mai scur Spun acest lucru deoarece, linid capabil să citiţi o declam; k financiară, veţi putea sesiza

oportunităţile de investiţie pe care investitorii medii nu le pot observa. Învestitorul de nivel mediu se uită întâi *h.* Preţ pentru a depista ocazii de a vinde sau de a cumpăra. Dar investitorul sofisticat este antrenat pentru a sesiza ocaziile nu doar analizând preţul. Învestitorul sofisticat ştie că cele mai bune oportunităţi de investiţie nu sunt accesibile celor care nu au ochiul format.

bată! bogat m-a învăţat că un investitor va câştiga cei mai mulţi bani dacă va avea solide cunoştinţe financiare şi dacă va afla punctele forte şi slabe ale fiecărei investiţii. El spunea: „Vei descoperi cele mai bune oportunităţi de investiţii atunci când vei înţelege contabilitatea, codul fiscal, dreptul comercial şi dreptul afacerilor. Şi în aceste domenii invizibile adevăraţii investitori găsesc cele mai bune investiţii. De aceea numesc declaraţia de venit şi bilanţul contabil ca fiind un «covor fermecat».4".

Întrebarea este:

1. Dacă vreţi să deveniţi bogat prin investiţii şi alegeţi să faceţi investiţii la nivelul celor bogaţi, sunteţi dispuşi să vă actualizaţi permanent propria

declaraţie financiară şi să exersaţi regulat, analizând alte declaraţii financiare?

Da Nu

CAPITOLUL 16 Lecţia de investiţii nr. 14

J

Teorie financiară simplificată

„Tatăl tău are probleme financiare deoarece e om de cultură, nu de cultură financiară”, îmi spunea mereu tatăl bogat. „Dacă ar acorda timpul necesar să înveţe vocabularul banilor. Şi cum să interpreteze cifrele, viaţa lui s-ar schimba total”.

Teoria financiară este una din cele. Şase lecţii ale tatălui bogat din volumul *Tatăl bogat, tatăl sărac în concepţia tatălui bogat, studiul noţiunilor financiare este vital pentru oricine îşi doreşte cu adevărat să devină om de afaceri sau investitor profesionist. În capitolele următoare, Zbaron şi cu mine vă vom prezenta mai în detaliu de ce este importantă teoria financiară pentru deţinătorii de afaceri şi pentru investitori, şi cum să sesizaţi oportunităţile de investiţii pe care investitorii de nivel mediu nu le pot observa. Dar, pentru moment, cel mai bine ar fi să trecem în revistă câteva noţiuni**

de teorie financiară, pe care le vom simplifica şi le vom face uşor de înţeles.

Noţiuni de bază

Un investitor sofisticau va fi capabil să citească multe tipuri diferite de documente financiare. Cele mai importante dintee acestea sunt declaraţia de venit şi bilanţul contabil.

Venit

Declaraţia de venii

Cheltuidl

Bilanţ contabil

Nu sune contabil, dar am urmat mai multe cursuri de con Labili tare, Ce m-a surprins k majoritatea acestor cursuri a fost faptul ca profesorul se concentra asupra documentelor în sine, dar niciodată asupra legăturilor dintre ele. Cu alte cuvinte, prolesorii nu explicau niciodată cursanţilor ce importanţa avea un document pentru celălalt. Tatăl meu bogat, însă, considera că această legătură dintre declaraţia de venit şi bilanţul contabil este cel mai important element dintr-o afacere. El spunea: „Cum poţi înţelege unul dintre documente dacă nu-l ai la dispoziţie şi pe celălalt?”

sau „Cum îţi poţi da seama ce este un activ, dacă nu poţi vedea sumele înscrise în coloana de venituri sau de cheltuieli?” Continua apoi, spunând: „Doar pentru ca o sumă este înscrisă în coloana corespunzătoare activelor, nu înseamnă că şi este un activ”. Cred că acest punct de vedere este Ioane important. El mai spunea:» Motivul pentru care oamenii au nari probleme financiare este faptul că ei achiziţionează pasive şi le înregistrează ca fiind active. De aceea spun despre casa lor că este un activ, când în realitate este un pasiv. Dacă înţelegeţi Legea lui Gvesham, vă veţi da seama de ce o greşeală aparent minoră poate duce la o viaţă de neajunsuri, în loc să aducă independenţă financiară. Tatii bogat adăuga: „Dacă vrei să deţii averi care să se menţină în timp şi generaţiilor următoare, tu şi cei apropiaţi trebuie să cunoaşteţi diferenţa dintre active şi pasive. Trebuie să cunoaşteţi diferenţa dintre valori şi nonvalori”. După ce a fost publicat volumul *Iʒaţă bogat, tată s-a? ac>* mulţi oameni au pus întrebarea: „Ţării bogat spune ci nu ar trebui să cumpărăm case?” far răspunsul meu este: „Nu, nu spune ci o p; i soană

nu ar trebui să-şi cumpere casa". Talii bogat voia doar să... Ibimicze impeiir, înţa cunoaşterii termenilor financiari. El. Spunea: „Nru spune despre pasive ea suni active, chiar dacă este vorba de casa ta!" Următoarea întrebare, la fel de frecventă, era: „Dacă plătesc ipoteca pe casă, asta înseamnă că va face parte din active?" Din nou, răspunsul în cele mai multe cazuri este „Nu". Doar pentru că nu ai ni ci o datorie pentru casa pe care o deţii, asta nu înseamnă că este neapărat un element de activ. Explicaţia acestui răspuns o găsim în sensul noţiunii de „flux de numerar". Chiar dacă nu aveţi datorii pentru ele, casele implică anumite cheltuieli şi plata unor impozite. Iu realitate, proprietăţile noastre nu ne aparţin pe deplin. Proprietăţile aparţin de fapt guvernului. De aceea termenul iolosit pentru a desemna o proprietate este „real" („real csiate" însemnând „proprietate" în limba engleză), adică „roial" în limba spaniolă, şi nu „fizica" sau „tangibilă". Proprietăţile au aparţinut întotdeauna regalităţii. Dar astăzi aparţin guvernului. Dacă nu sunteţi convinşi de acest lucru, încercaţi să nu vă mai plătiţi impozitele pe proprietate şi veţi vedea

cine deţine în realitate proprietatea voastră, cu sau fără ipotecă 1 În cazul de neplata a acestor impozite, sunt emise certificatele de drept de sechestru. În volumul *Tată bogat, tată sărac* am amintit de câştigurile uriaşe pe care le obţin investitorii de pe urma acestor drepturi de sechestru. Drepturile de sechestru sunt modul guvernului de a spune: „Tu îţi controlezi proprietatea, dar guvernul este întotdeauna cel care o deţine”.

Tatăl bogat susţinea că este important să deţii o casă. Considera că achiziţionarea unei case este o operaţiune siguri, dar asta nu însemna că acea casă va deveni un clement de activ. De fapt, abia după ce a acumulai suficiente active reale, el a putut locui într-o casă mare şi frumoasă. Activele reale au generat fluxul de numerar care

i- au permis să-şi cumpere acea casă. Ideea pe care voia sa o sublinieze tatăl bogat este că nu ar trebui să confundăm activele cu pasivele şi să nu achiziţionam pasive, considerându-l e a fi active. În opinia lui, era cea mai mare greşeala pe care o poate Jace o persoană, t. L spunea: „Dacă ai de-a

face cu un pasiv, atunci considera-l ca fiind pasiv şi urmăreşte-l îndeaproape!”

Cuvintele magice sunt: wflux de numerar”.

Pentru tatăl bogat, cele mai importante cuvinte din lui. Afacerilor şi a investiţiilor erau: „flux de numerar”. El spus „Cum un pescar trebuie să fie atent la flux şi reflux, tot aşa un de afaceri sau un investitor trebuie să fie loarte conştient de schimbările subtile ale fluxului de numerar. Oamenii şi ai aceri le ajung în situata de a se confrunta cu serioase probleme financiare deoarece pierd controlul asupra fluxului de numerar”.

Teorie financiară pe înţelesul copiilor

Poate că tatăl meu bogat nu avea o pregătire specială, da) ştia cum să simpliiice subiectele complicate astfel încât şi un copil de 9 ani să le înţeleagă, pentru că aceasta era vârsta mea când el a început să-mi explice astfel de lucruri, deşi începusem să prosper. Şi trebuie să mărturisesc că nu am continuat să învăţ şi altceva în afară de simplele scheme pe care mi le arătase tatăl bogat. Dar, aceste simple explicaţii ale tatălui bogat m-au ajutat să înţeleg mai bine banii şi circuitul lor, şi m-

au ghidat spre o situaţie financiară sigură.

Astăzi, contabilii mei fac toată treaba, iar eu continui să mă folosesc de schemele simple ale tatălui meu bogat. Aşadar, înţelegând graficele următoare, veţi ajunge să deţineţi o avere impresionantă. Lăsaţi procedurile tehnice pe seama contabililor, care sunt pregătiţi pentru astfel de operaţii importantei Sarcina voastră este să preluaţi controlul asupra cifrelor care vă compun situaţia financiară şi să le modificaţi astfel încât să vă ajute să vă îmbogăţiţi.

Noţiunile financiare de bază ale tatălui bogat

Lecţia de teorie nr. 1: Direcţia fluxului de numerar determină dacă un element face parte din active sau din pasive, la un moment dat. Cu alte cuvinte, doar pentru că agerimi vostru imobiliar se referă la casa voastră ca fiind un activ, nu înseamnă că are şi dreptate.

Aceasta este direcţia unui flux <Le numerar în cazul activelor. Definiţia tatălui bogat pentru active este: „Activele suni cele care îţi bagă banii în buzunar”.

Venă
Chekuâell

Active	**Pasive**

Iar acesta este modelul în cazul activelor. Definiţia tatălui bogat pentru pasive este: „Pasivele sunt cele care îţi iau banii din buzunar”.

Venât		
Chfiftuieiv		
Active	**Pasive *j***	

Momentul în care apar confuziile

Tată? bogat mi-a mai spus: „Gonlu/ia apare pentru ca metoda actuală prin care se ţine contabilitatea ne permite să înscriem atât activele cât şi pasivele în coloana destinau activelor”. Apoi a

desenate> schemă şi mi-a spus: „Din acest motiv apare confuzia”. El mai spunea:; În această, schema, am luat exemplul unei case în valoare de 100.000 de dolari pentru care s-au plătit 2C.000 de dolari bani gheaţă şi mai rămân 80.000 de dolari ca ipotecă. Cum îţi dai seama dacă această casa face parte din categoria activelor ss. U pasivelor? Face parte din active doar pentru că este înscrisă în coloana activelor?”

Venit

Cheltuieli

1 Active	Pasive
100.000 de dolari	80.000 de dolari

Bineînţeles că răspunsul este „Nu”. Răspunsul corect este: „Trebuie să analize*/) mai întâi declaraţia de venit ca să-ţi dai seama dacă este din categoria activelor sau pasivelor/

Titil bogat a desenat următoarea schemă, spunând: Acesta este cazul unei case care late parte din pasive. Îţi poţi da scama de acest lucru deoarece toate elementele sunt trecute în coloana cheltuielilor, iar în coloana venitului nu este trecut nimic”.

Venrt

Cheltuieli

Ipotecă

Impozit pe proprietate

Asigurări

Utilităţi

Administrare

Active	**Pasive**
100.000 de dolari	**80.000 de dolari**

Transformarea pasivelor în active

Tatăl bogat a adăugat 111 **această schema următorii termeni: ” Venit din închirieri” şi „Venit**

net din închirieri”, cuvântul cheie fiind „net”. Această schimbare 111 **declaraţia financiară a transformat casa dintr-un pasiv într-un activ.**

Venit

Venic din» închirieri

Cheltuieli

Ipotecă

Impozit pe proprietate

Asigurări

Utilităţi întreţinere

Venit net din închirieri

Active	**Pasive**
100.000 de dolari	**80.000 de dolari**

Gtlldoli JKV listiţii

164

După ce mi-a explicat acest concepi, tatăl bogat a adăugat şi cifrele, pentru ca eu să înţeleg mai bine. „Să presupunem că totalul cheltuielilor legate de

această casă ajunge k 1.000 de dolari. Această sumă cuprinde plata ipotecii, impozitul pe proprietate, asigurările, utilităţile şi cheltuielile pentru întreţinere. Iar acum ai un chiriaş care îţi plăteşte 1 200 de dolari pe lună. Asta înseamnă că ai un venit net din închirieri de 2G0 de dolari pe lună, ceea ce înseamnă că această casă este în categoria activelor, deoarece îţi baga bani în buzunar, aşa cum se verifică prin venitul de 200 de dolari. Dar dacă ai avea aceleaşi cheltuieli şi ai primi chirie doar 800 de dolari pe lună, înseamnă că ai pierde 200 de dolari şi, chiar dacă ai avea un venit net din închirieri de 800 de dolari pe lună, proprietatea ar face parte din categoria pasivelor. Aşadar, chiar dacă ar aduce un venit din închirieri, proprietatea aceasta tot ar fi un pasiv, şi nu un activ. Apoi îi aud pe oameni spunând: «Dar dacă o vând la un preţ mai mare decât am plătit eu pentru ca, atunci casa ar face parte din categoria activelor Da, acest luciu ar fi adevărat, dar numai când evenimentul arc efectiv loc, adică la un moment dat în viitor. Şi. Contrar opiniei generale, se întâmplă ca preţul proprietăţilor să mar şi scadă în anumite

situaţii. Aşadar, zicala «Nu zice hop până n-ai sărit pârleazul!» e un sfat bun în această situaţie”.

Guvernul a schimbat regulile

Miliarde de dolari s-au pierdut din cauza proprietăţilor imobiliare după aprobarea Legii Reformei Fiscale din 1986. Foarte mulţi speculanţi au pierdut sume importante de bani deoarece erau dispuşi să cumpere proprietăţi foarte scumpe şi să piardă nişte bani, presupunând că preţul proprietăţilor va creşte, ca întotdeauna, iar guvernul le va acorda o scutire de impozit datorită pierderii pasive. Cu alte cuvinte, guvernul le va acorda subvenţii care să acopere diferenţa dintre venitul din închirieri şi cheltuielile cil închirieri, mai ridicate. Dar, după cum se spune: „S-au schimbat regulile”. După modificarea legii, bursa de valori s-a prăbuşit, economiile şi împrumuturile s-au epuizat, şi a avut loc un imens rransier de avere între 19S7 şi 1995. Învestiţiile în proprietăţi imobiliare, specifice înainte celor din cadranul L adică Jiber-profesionişti cu un venit mare, cum sunt doctorii, avocaţii, contabilii, inginerii şi arhitecţii – au devenit acum specifice investitorilor din cadranul I.

Acea modificare a legii a forţat milioane de oameni să treacă din lumea investiţiilor în proprietăţi imobiliare în cea a valorilor mobiliare, cunoscută ca bursa de valori. Oare e posibil să aibă loc încă un transfer de avere dintr-un cadran în altul în viitorul apropiat? De data aceasta, poate să fie vorba despre valorile mobiliare, în locul proprietăţilor imobiliare? Doar timpul va răspunde la această întrebare, şi se pare că istoria are tendinţa de a se repera. Iar când se va repeta, unii oameni vor pierde, dar mulţi alţii vor câştiga.

În Australia, în zilele noastre, guvernul încă emite legi care le permit investitorilor să „ghideze în mod negativ" investiţiile în proprietăţi imobiliare. Cu alte cuvinte, oamenii sunt încurajaţi să piardă bani cu închirierea proprietăţilor lor, în ideea de a obţine o scutire de impozit din partea guvernului. Şi în Statele Unite ale Americii a existat aceeaşi lege până în 1986. Când le spun celor din Australia de posibilitatea ea guvernul să schimbe această lege, aşa cum s-a întâmplat în Statele Unire, sunt întâmpinat cu strigăte de protest. Aud afirmaţii de genul: „Guvernul nu va schimba niciodată legea şi

cu doar dau cu dezaprobare din cap. Ei pur şi simplu nu-şi dau seama cât de dureroasă a fost această modificare a legii pentru milioanele de investitori din Statele Unite. Mulţi dintre prietenii mei au fost nevoiţi să declare faliment şi şi-au pierdut toţi banii, pentru care munciseră ani la rând, poate zeci de ani.

Ulcea pe care vreau să o subliniez este: „De ce să te supui acestui risc? De ce nu găseşti o proprietate care să-ţi aducă bani? Oricine poate găsi o investiţie sau o proprietate din cauza căreia să piardă bani. Nu trebuie să cauţi prea mult o investiţie neprofitabilă. Nu trebuie să deţii cunoştinţe financiare sau inteligenţă ea s-a găseşti o investiţie prin care să pierzi bani. Problema pe care eu şi tatăl bogat o aveam în legătură cu faptul că această idee, de a pierde bani pentru a beneficia de scutiri de impozite, este considerată a fi o idee bună, este faptul că din cauza unei astfel de mentalităţi, oamenii ajung să devină neglijenţi. De multe ori aud oameni spunând, chiar şi aici în America: „E în regulă dacă pierd bani. Guvernul îmi va acorda o eu ti re de impozit pentru că am pierdut bani”. Asta

înseamnă că,» pentru fiecare dolar pe care îl pierzi, guvernul îţi da înapoi. Proximativ 50 de cenţi (în funcţie de tipul de impozit). Mie mi se ar lipsire de sens astfel de afirmaţii. De ce să nu faci investiţii pentru le avea pe toate: siguranţă, venituri, apreciere şi scutiri de impozit?

Îdeca pentru care faci investiţii este de a câştiga bani, nu de a-i pierde. Dar poţi să câştigi şi în acelaşi timp să profiţi de scutirile de impozit, asta dacă devii un investitor sofisticat. Un prieten al meu, Michael Tellarico, intermediar în tranzacţii cu proprietăţi imobili arc în Sydnev, Australia, mi-a zis: „Oamenii vin în fiecare zi în această agenţie imobiliară şi-mi spun: ” Contabilul meu m-a sfătuit să vin aici şi să caut proprietăţi pe care le pot administra spic pierdere»”. Cu alte cuvinte: „Contabilul meu m-a sfătuit să caut o proprietate care să mă ajute să-mi pierd banii”. Midiael le răspunde: „Nu aveţi nevoie de ajutorul meu pentru a găsi o proprietate care să aducă pierderi. Există nu tic astfel de proprietăţi. Dar eu poc să vă ajut să găsiţi o proprietate prin care să câştigaţi bani şi care să vă aduci şi scutirea de impozit”. Răspunsul

pe care-l primeşte de cele mai multe ori este: „Nu, nu. Eu vreau o pre>prietate prin care să pierd banii” Aceeaşi situaţie exista şi în America, înainte de 1986.

Din acest exemplu putem să învăţăm câteva lecţii foarte importante:

1. **Ideea că este în regulă să pierzi bani datorită scutirii de impozite îi face pe oameni să fie neglijenţi în alegerea investiţiilor.**
2. **Aceşti oameni nu încearcă la fel de mult să găsească investiţii adevărate. Ei nu cercetează îndeaproape situaţia financiară atunci când analizează o investiţie.**
3. **Pierderea banilor duce la o situaţie financiară instabilă. Cu alte cuvinte, investiţiile oricum implică un anumit risc. De ce să le faceţi şi mai riscante? Folosiţi timpul pe care îl aveţi în plus pentru a căuta investiţii solidei Le veci găsi cu siguranţă, dacă ştiţi să citiţi cifrele.**
4. **Guvernul schimbă într-adevăr regulile.**
3. **Activele de azi pot deveni pasivele de mâine.**
6. **Deşi milioane de investitori au pierdut bani în 1986, au existat şi investitori care erau pregătiţi**

pentru schimbare. Cei pregătiţi au câştigat milioanele pe care cei nepregătiţi le-au pierdut.

Cel mai mare risc dintre toate

Tatăl bogat spunea: „Investitorul care îşi asumă cel mai mare risc este acela care a pierdut controlul asupra declaraţiei sale financiare. Cei mai riscanţi investitori sunt cei care nu au decât pasive pe care **le consideră a fi active, care au cheltuielile egale cu veniturile şi a căror singură sursă de venit constă în munca lor. Îşi asumă riscuri mari deoarece, de cele mai multe ori, sunt investitori disperaţi.1***

La cursurile de investiţii pe care le predau, încă mai întâlnesc oameni care mă contrazic, spunându-mi că locuinţa lor poate fi inclusă în categoria activelor. De curând, un cursant mi-a spus: „Am cumpărat casa cu 500.000 de dolari, iar acum valorează 750.000 de dolarii Eu l-am întrebat:

„De unde ştii ca atât valorează? *

Kă spun sul său a fost:

„Pentru că aşa mi-a spus agentul iznobiliar”.

Atunci eu L-am întrebat:

„Îţi poate garanta agentul imobiliar că va avea acel preţ încă 20 de ani?”

„Păi, nu”, a zis el. „Mi-a spus doar că acesta csie preţul mediu al caselor asemănătoare din vecină rate”.

iar acesta este exact motivul pe care mi l-a explicat tatăl bogat, pentru care investitorul mediu nu reuşeşte să se îmbogăţească pe această piaţa. Tatăl bogat spunea:

„Investitorul mediu spune mereu hop înainte să sară pârleazul». El cumpără bunuri pentru care are cheltuieli lunare, dar totuşi le consideră active, bazându-se pe diverse păreri. F.1 contează pe faptul că valoarea casei va creşte în viitor, sau se comportă ca şi când poate să vândă casa imediat, obţinând noul preţ, pe care l-a indicat agentul imobiliar. Ai ajuns vreodată să vinzi o casă cu mar puţin decât ţi-a spus agentul imobiliar sau consultantul bancar că valorează? Hu da. Pentru că iau decizii financiare bazându-se pe aceste păreri şi aşteptări, oamenii pierd controlul asupra propriei situaţii financiare. Luciul acesta mi se pare extrem de riscant. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să preiei controlul asupra propriei educaţii şi asupra fluxului de numerar. Nu e nimic rău în a spera că preţul unui

anumit bun va creşte în viitor, atâta timp cât astăzi nu pierdeţi controlul asupra situaţie voastre financiare”.

Tatăl bogat spunea, de asemenea: „Dacă eşti aşa sigur că preţul va creşte, de ce nu cumperi 10 astfel de case?”

Aceasta este şi mentalitatea celor care spun: „Astăzi am în contul meu de pensii 1 milion de dolari. O să ajungă la 3 milioane de dolari când o să ies la pensie. A Din nou, întrebarea mea este: „De unde. Ştii că aşa o să se întâmple? * Ceea ce am învăţat de la tatăl bogat este faptul că investitorul mediu zice de cele mai multe ori „hop înainte să sară pârleazul”. Sau pariază totul pe o singură carte şi aşteaptă să „îi surâdă şi lui norocul”, cândva în viitor. În cele mai multe ca/un, se întâmplă ca investitorii să reuşească să „sară pârleazul” şi „norocul le surâde” în cele din urmă. Dar un investitor profesionist nu vrea să-şi asume un asemenea risc. Învestitorul sofisticat ştie că astăzi deţine controlul mulţumită cunoştinţelor financiare pe care le poseda, iar dacă va continua să studieze, mâine va avea şi mai mult control. Învestitorul

sofisticat ştie că uneori, chiar dacă „ai zis hop”, nu reuşeşti „să sări pârleazul”, şi că unora norocul nu le surâde niciodată.

Am cunoscut mulţi investitori care nu sunt familiarizaţi cu lumea investiţiilor. Mulţi dintre ei lac investiţii de mai puţin de 20 de ani. Mulţi dintre ei n-au experimentat prăbuşirea bursei sau n-au deţinut proprietăţi cu o valoare mult mai mică decât preţul plătit pentru achiziţionarea ci, şi pentru care se fac cheltuieli lunare. Aceşti noi investitori vin la mine şi-mi vorbesc despre modificări medii, ca de exemplu: „În medic, se observă o creştere a preţurilor pe piaţă din 1974” sau „Preţul proprietăţilor imobiliare a crescut în medie cu 4 procente pe an în ultimii 2C de ani”.

După cum spunea tatăl bogat: „Situaţiile medii, obişnuite, sunt pentru investitorii de nivel mediu”. Un investitor profesionist vrea să deţină controlul. Iar controlul începe cu propria persoană, cu educaţia financiară, cu sursele de informaţii şi cu propriul, flux de numerar. De aceea sfatul tatălui bogat pentru investitorul mediu este: „Nu rămâne la nivel mediu!” Pentru el, a fi uij investitor de nivel

mediu înseamnă a te supune riscului.

De ce oamenii nu deţin controlul asupra propriei situaţii financiare 1

Oamenii termină şcoala fără să ştie măcar să ţină evidenta operaţiunilor pe care le fac prin intermediul contului lor bancar, ca să nu mai vorbim de întocmirea unei situaţii financiare. Ei nu învaţă niciodată cum. Să-şi controleze situaţia financiară. Şi singurul mod prin care-te poţi da seama dacă cineva deţine controlul asupra propriei persoane este analiz. Îndu-i declaraţia financiară. Doar pentru că unii oameni au slujbe bine plătite, case spaţioase şi maşini luxoase, nu înseamnă că deţin controlul financiar. Dacă ar înţelege ce înseamnă o declaraţie financiară, atunci ar avea mai multe cunoştinţe despre finanţe şi ar avea mai mult control asupra banilor lor, înţelegând cum trebuie analizată o declaraţie linsuiciara, oamenii ar putea observa mai bine evoluţia Jluxului lor de numerar.

De exemplu, iată ce se întâmplă cu fluxul de numerar atunci când completaţi un cec:

Venit	
Cheltuieli	**V**

	r

Active I Numerarr care va fi încasat	**Pasive**

prin cărţi de credit:

Venit

Cheltuieli

Active

Pasive r1

Debitul cârti? de creditţ *

Când se completează un cec, înseamnă că se scade acea sumă din categoria activelor. Şi când se folosesc cărţile de credit, înseamnă că se cresc pasivele. Cu alte cuvinte, folosirea cărţii de credit face ca datoriile să se adâncească din ce în ce mai mult. Cei mai mulţi oameni nu-şi dau scama de acest lucru din simplul mouv că ei nu au învăţat niciodată cum să completeze şi să analizeze o declaraţie financiară.

În zilele noastre, declaraţiile financiare ale foarte multor

persoane arată în felul următor:

Venit

Salariu

Cheltuieli Impozite Plata Ipotecii Impozit pe proprietate Plata maşinii Plata împrumutului pentru taxele şcolare Plata pentru cărţile de credit Alimente Haine

ALte cheftuieli

Activo	**Pasive** **Ipoteca** **Împrumutul pentru taxele şcolare** **Împrumutul pentru maşină** **Soldul cărţii de credit**

Dacă această persoană nu-şi schimbă modul de gândire, va duce o viaţă de supunere financiară. De ce spun supunere financiară? Pentru că Hecare plată pe care o efectuează, ajuta o persoană bogată să fie şi mai bogată.

N OTA A V TOR UI. UI: Mulţi oameni mă întreabă: a care este primul pas pentru a avea independenţă financiară?" Iar răspunsul meu este: „la controlul asupra propriei declaraţii financiare! 1 Am rugat-o pe Diane Kennedy, specialista mea în contabilitate şi în strategii cu privire la impo/. Ite> să alcătuiască o casetă audio şi o cane de exerciţii care să ajute la:

}. Învăţarea modului de realizarea a declaraţiei financiare

2. *Preluarea controlului asupra propriei declaraţii financiare*

X Îndreptarea situaţiei financiare pentru a dobândi independenţa din punct, de vedere financiar

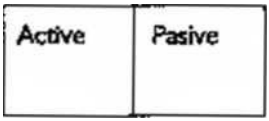
4. Învăţarea modului de administrare a banilor specific celor bngau „plătind impozite mai mici Diane şi cu mine am realizat aceste casete* pentru a vă ajuta să scăpaţi de datorii. Dar, şi mai important, veţi putea învăţa cum să vă administraţi banii aşa cum fac cei bogaţi. Acest aspect este important deoarece mulţi oameni cred că dacă vor avea mai mulţi bani vor scăpa de toate problemele financiare. În cele mai multe cazuri, acest lucru nu se întâmplă. Învăţând cum să vă administraţi banii pe care îi deţineţi ca cei bogaţi veţi putea rezolva problemele financiare pe termen scurt. Dar acest lucru vă va da şi posibilitatea de a dobândi independenţa financiară Casetele audio şi cartea de exerciţii fac parte dintr-un program intitulat:» Primii paşi spre independenţa financiarăinformaţiile pe care. Le veţi găsi în acest pachet educaţional sunt simple> uşor de înţeles şi esenţiale pentru a începe să construiţi o fundaţie solidă a averii voastre. Mai multe informaţii despre acest pachet

audio veţi găsi la sfârşitul acestei cărţi, sau de pe site-ul nostru: svwv). Richdad com.

Pe cine îmbogăţeşti?

Lecţia de teorie nr. 2: Este nevoie de ceă puţin două declaraţii financiare pentru a. Înţelege despre ce e vorba.

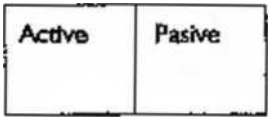
Tatăl bogat spunea: «Investitorul sofisticat trebuie să vadă cel puţin două declaraţii financiare în acelaşi timp pentru a vedea situaţia adevărată”.



TU ALTCINEVA

Venit
Cheltuieli

Venit
Cheltuieli



În timpul uneia dintre lecţii, tata! bogat a desenai acest grafic şi a spus: „Aminteşte-ţi mereu ca ceea ce pentru tine înseamnă o cheltuiala, pentru altcineva este un venit! Cei care pierd controlul asupra fluxului lor de numerar îi ajută pe eci care deţin controlul asupra fluxului propriu de numerar să se îmbogăţească”.

TU BANCA

Venit

Venit

Cheltuleb

Chefturdi

Active	**Pasive** **Ipotecata**

Active	**Pasive**

Ipotec a ta	

Ce face un investitor?

Apoi a desenat următorul gratie şi a spus: săă-ţi arăt ce face un investitor* folosind exemplul proprie tarului unei case şi al băncii! *

Am stat acolo, uitându-mă la cele două schiţe şi apoi am spus:» Ipoteca persoanei respective apare pe două declaraţii financiare. Diferenţa este că într-una din ele apare în coloana de active, iar în cealaltă declaraţie apare în coloana de pasive.*

Tatăl bogat a dat aprobator din cap.

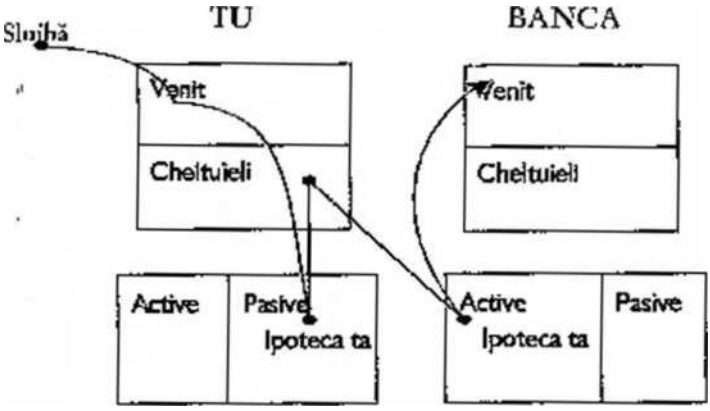
„Acum vezi o deci axa ţie financiară adevărata”.

„De aceea ai spus că este nevoie de două declaraţii financiare pentru a vedea situaţia adevărată”, am adăugat. „Pentru că fiecare cheltuială a ta este venitul altei persoane* iar pasivele tale sunt activele altei persoane”.

Tatăl bogat a aprobat din nou şi a zis:

„Şi de aceea oamenii care termină şcoala, fără a învăţa să gândească în termenii unei declaraţii financiare, cad pradă celor care au o asilel de gândire. Astfel, fiecare utilizarea a **cărţii de credii a unei persoane duce la creşterea pasivelor sale şi, în acelaşi timp, duce şi la creşterea activelor băncii”.**

„Laidacă cei de la bancă îţi spun: «Casa ta este parte din active asta nu înseamnă neapărat că te mint. Doar că nu spun ale cui sunt activele. Ipoteca ta înseamnă pasive pentru tine şi active pentru bancă”, am spus, începând să înţeleg mai bine importanţa declaraţiilor financiare şi de ce e nevoie de mai multe declaraţii financiare pentru a înţelege situaţia mult mai bine.



Tată) bogat a aprobat şi a zis:

„Acum să adăugăm fluxul de numerar în atest grafic. Şi să vedem ce efecte au activele, în exemplul acesta fiind vorba despre o ipotecă: această ipotecă îţi ia bani din buzunar şi-i pune în buzunarul băncii. De aceea tu o încadrezi în categoria pasivelor, iar banca 111 **cea a activelor. Ceea ce vreau eu să subliniez este faptul că vorbim despre acelaşi document legal”.**

„Deci banca a creat un activ, care pentru tine este un pasiv”, am adăugat, „Deci un investitor cumpără un activ pentru care altcineva plăteşte. De aceea investitorii deţin clădiri cu apartamente. În fiecare lună, în declaraţia de venit a investitorului este înscris numerarul pe care îl primeşte sub formă de chirie, tot astfel cum plata pencru ipotecile acestora este înscrisă în declaraţia de venit a băncilor”.

Tatăl bogat aprobat din nou şi a zis, zâmbind:

„Începi să înţeleg. Este dar în ce tabără vrei să fii. Dar osie o scrabă cu două sensuri”, a zis el şi a desenat următoarea schemă:

TU BANCA

Venit
Cheltuieli

Venit
Cheltuieli

Active Economiile tale	Pasive

Active	Pasive Economiile tale

„O”, am făcut cu „Economiile mele sunt activele mele şi pasivele băncii. Din nou, este nevoie ele două declaraţii financiare ca să vezi imaginea în ansamblu”.

„Da”, a zis tatăl bogat. „Şi ce altceva mai observi la cele două scheme?”

M-am uitat lung pentru o vreme, analizând exemplul cu ipoteca şi economiile.

„Nu ştiu”, am răspuns încet. „Nu văd decât ceea ce ai desenat tu aici”.

Tatăl bogat a zâmbii şi a spus:

„De aceea trebuie să exersezi şi să citeşti mai multe declaraţii financiare. Aşa cum înveţi mai mult auzind acelaşi lucru de două sau trei ori, tot astfel vei învăţa mai mult dacă exersezi şi analizezi noţiuni financiare. O şi ştii mai multe lucruri, chiar dacă nu observi aceste lucruri imediat”.

„Şi ce am trecut cu vederea? Ce nu am observat?” am întrebat.

„Ceea ce nu se observă din schema mea este faptul că guvernul te stimulează, prin diverse impozite, să achiziţionezi pasive. De aceea îţi acordă o scutire de impozit atunci când achiziţionezi o casă”.

„Am uitat de asta”, am spus.

„Şi îţi cere impozit pe economii”, a zis tatăl bogat.

„Guvernul îmi acordă o scutire de impozit dacă achiziţionez pasive, dar îmi cere impozit pentru că deţin

active?” am întrebat.

Talal bogat a încuviinţat, spunând:

„Gândeşte-te cum influenţează lucru] acesta modul de gândire şi viitorul financiar al unei persoane! Oamenii încep să-şi dorească să alba datorii şi nu să achiziţioneze active.*

„Oamenii sunt scutiţi de impozit pentru ca pierd bani? * am întrebat uluit. „Cum aşa?”

Tata! bogat a început să râdă.

„După cum am mai spus, un investitor profesionist trebuie să analizeze situaţia mai în amănunt, nu să se ghideze doar după evoluţia pre\ului. Un investitor sofisticat analizează cifrele pentru a afla adevărul şi începe să varia anumite lucruri pe care investitorul de nivel mediu nu le poate observa. Un investitor sofisticat trebuie să vadă impactul pe care îl au ordonanţele guvernamentale, codurile fiscale, legile comerciale, legile de afaceri şi legile contabilităţii. Un motiv pentru care este greu să obţii informaţii exacte în funcţie de care să-ţi începi investiţiile, escc faptul că o privire de ansamblu asupra acesteia necesită anumite cunoştinţe financiare, ajutorul unui contabil şi al unui avocat. Cu alte cuvinte, ai nevoie de doi specialişti pentru a afla adevăraia situaţie a unei afaceri.

Vestea cea bună este că, dacă eşti dispus să investeşti timpul necesar pentru a învăţa tot ceca ce se întâmplă în spatele scenei, vei ajunge să descoperi oportunităţile de investiţii şi să acumulezi bogăţii, aşa cum puţini oameni reuşesc. Vei descoperi adevăratul motiv pentru care cei bogaţi au devenit bogaţi, iar cei săraci şi din clasa de mijloc muncesc din greu, plătesc impozite mai mari şi se afundă în datorii. Odată ce vă descoperi adevărul, vă decide din ce cadran vei dori să-ţi începi afacerile. Nu e greu; ai nevoie doar de timp... timp pe care cei care nu caută decât un pont nu vor să-l investească*".

Ku **nu** a trebuit să mă gândesc în ce **cadran** vreau să mă încadrez. Ştiam că vreau să investesc în mod legal, din interior, nu din exterior. Voiam să cunosc ce se întâmplă în lumea reală a investiţiilor, indiferent dacă deveneam bogat sau nu. Voiam să ştiu cum şi de ce se îmbogăţesc cei bogaţi.

Nevoia iie educaţie financiară

Prin anii SC am început să predau adulţilor cursuri de gestiunea afacerilor şi de investiţii ca un hobby. Una din problemele cu care

m-am confruntat încă de la început a fost faptul că cel ca ce voiau să-şi înceapă o afacere sau să investească, având mai mult curaj, nu deţineau nici măcar noţiunile de bază din domeniul finanţelor. Consider că această lipsă de educaţie financiară este motivul pentru care 9 afaceri noi din 10 dau faliment în primii 5 ani şi pentru care investitorii consideră investiţiile ca fiind riscante şi nu reuşesc să facă sau să păstreze sume mari de bnni.

Canei ic-am recomandat să urmeze cursuri de contabilitate, finanţe şi investiţii înainte de a începe o afacere sau de a începe să facă investiţii, ceic mai multe persoane au protestat, spunând că nu-şi doresc să se întoarcă la şcoală. Atunci am început să caut o modalitate uşoară şi distractivă prin care oamenii să poată învăţa noţiunile de bază. În 1996 ani realizat jocul *Casbflov*\ *Investiţii 101*, un joc prin care se pot învăţa noţiunile de bază din domeniul finanţelor, contabilităţii şi investiţiilor.

A preda vemn a învăţa

***Qasbflow* este creat sub forma unui joc, deoarece investiţiile şi analiza financiară sunt nişte subiecte care nu pot fi învăţate prin simpla citire a unor**

teste. Tatăl meu sărac, fiind profesor, spunea mereu: „Un profesor trebuie să ştie diferenţa dintre ceea ce poate fi predat şi ceea ce elevul trebuie să înveţe singur". Rl mai spunea: „Poţi să înveţi un copil să memoreze cuvântul «bicicletă», dar nu-l **poţi învăţa cum să pedaleze. Un copil trebuie să înveţe să meargă pe bicicletă pedalând singur".**

În ultimii 3 ani am văzut îmi de oameni care au învăţat să fie investitori jucând *Cashjfow, Investiţii 101* şi *202.* Au învăţat multe lucruri exersând, lucruri pe care eu nu le-aş fi putut preda doar scriind sau vorbindu-le despre ele, la fel cum n-aş putea învăţa pe cineva să meargă cu bicicleta scriind sau ţinând discursuri despre acest lucru, jocul îi învaţă în câteva ore ceea ce i-a luat tatălui bogat 30 de ani să mă înveţe, ghidându-mă şi **dându-mi sfaturi legate de investiţii. De aceea canea de iată se intitulează *G huliţi de investiţii txl tatălui bogat,* pentru că asta a făcut tatăl bogat. M-a ghidat, doar atât a putut face. Învestiţiile şi contabilitatea simt două subiecte pe care nu mi le-a putut preda, A fost nevoie să-mi doresc eu singur să le învăţ. Acelaşi lucru trebuie să fie valabil şi pentru**

voi.

Cum să ai rexultate mai bune

Cu cât citiţi mai limite declaraţii financiare, rapoarte anuale şi prospecte, cu atât veţi deveni mai înţelepţi şi veţi avea o viziune financiară mai dezvoltata. Cu timpul, veţi ajunge să vedeţi lucruri pe care investitorul mediu nu le vede niciodată.

Cu toţii ştim că prin repetiţii reuşim să învăţăm şi să reţinem ceea ce învăţăm. De curând ascultam o casetă cu un interviu al lui Peter Pyndi. Ascultasem acest interviu de zeci de ori înainte. De fiecare dată când îl ascultam, descopeream ceva nou. Timp de 30 de ani, tatăl bogat m-a pus să analizez declaraţii financiare. Astăzi, gândesc automat în termenii acestor declaraţii.

Când învăţăm să mergem cu bicicleta, ne antrenăm subconştientul să reţină acest lucru. Odată ce am reuşit, atunci când mergem cu bicicleta nu mai trebuic să ne gândim sau să ne amintim cum se face acest lucru. Când învăţăm să condu cern maşina, de asemenea, ne antrenăm subconştientul. Şi de aceea, odată ce ne-am învăţat subconştientul să conducă, putem să conducem şi să vorbim cu cineva în acelaşi timp, să mâncăm un Jiamburgex, să ne gândim la problemele de k serviciu sau

să ascultăm o melodie la radio şi să cântăm şi noi. Şoimul devine un gest automat (sper î). Acelaşi lucru**. Se poate** întâmpla şi în cazul analizării declaraţiilor financiare.

Atunci când vrem să găsim o investiţie profitabilă, cel mai mult durează până analizăm cifrele. Să înveţi să citeşti o declaraţie financiară poate fi un proces obositor, mai ales la început. Vestea cea bună este că devine mai uşor şi mai rapid pe măsură ce exersezi. Nu numai că devine mai uşor, dar ajungi să analizezi mult mai multe oportunităţi de investiţii aproape în mod automat, lără să gândeşti... aşa cum mergi eu bicicleta sau conduci maşina.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Oamenii învaţă să facă multe lucruri automat, aproape inconştient. Dacă sunteţi hotărâţi să deveniţi un investitor de succes, un investitor care câştigă din ce în ce mai mulţi bani, asumându-şi din ce în ce mai puţine riscuri, vă recomand să vă antrenaţi mintea pentru a analiza declaraţiile financiare. Analiza declaraţiilor financiare este **un lucru de bază pentru cei mai buni investitori fundamentali din lume, investitori cum sunt Warren Buffet.**

Acest lucru se realizează prin ceca ce se numeşte „circuitul afacerii”. Fiecare investitor profesional

are un număr crescând de potenţiale afaceri sau investiţii în proprietăţi imobiliare, care au nevoie de capital din investiţii. Tatăl bogat ne-a pus, pe mine şi pe Mike, să citim, să studiem şi să analizăm aceste investiţii, indiferent dacă eram sau nu interesaţi de ele. Chiar dacă la început era lent şi chinuitor, acest proces a devenit mai rapid, mai uşor, mai distractiv şi mai interesant. Aşadar am învăţat prin exerciţii, care au dat rezultate în cele din urmă, permiţându-mi să mă pensionez devreme, să am o mai mare siguranţă financiară şi să câştig şi mai mulţi bani.

Aşadar, întrebarea este:

Sunteţi dispuşi să vă completaţi declaraţia financiară şi să o actualizaţi permanent, şi, în acelaşi timp, să citiţi declaraţiile altor afaceri şi investiţii în proprietăţi imobiliare?

Da Nu

Observaţi că este o întrebare similară celei de la sfârşitul capitolului 151 Am repetat aceeaşi întrebare pentru a sublinia importanţa teoriei financiare. Este o întrebare foarte importantă, deoarece pentru a deveni un investitor bogat şi a

face investiţii specifice oamenilor bogaţi, trebuie să plăteşti un preţ, acela de a investi din timpul tău pentru a-ţi îmbogăţi constant cunoştinţele financiare. Dacă răspunsul vostru la această întrebare va fi „Nu”, atunci investiţiile celor bogaţi vor fi inuU prea riscante pentru voi. Dacă sunteţi însă foarte pregătit în domeniul financiar, a Lunci vă va fi mult mai uşor să descoperiri cele mai profitabile investiţii din lume.

CAPITOLUL 17

Lecţia de investiţii nr. 15

Magia greşelilor

Tatăl meu adevărat provenea din lumea academica, o lume în care greşelile sunt considerate a fi ceva negativ şi care trebuie evitate. În domeniul educaţiei, cu cât o persoană tace mai multe greşeli, cu atât e considerat mai puţin inteligent.

Tatăl meu bogat provenea din lumea străzilor şi avea un alt punct de vedere asupra greşelilor. Pentru el, greşelile reprezentau ocazii de a învăţa ceva nou, ceva ce nu ştia până atunci. În opinia lui, cu cât o persoană face mai multe greşeli, cu aiâc acea persoană învăţă mai mul ic. El spunea mereu: „Fiecare greşeală ascunde puţină magie.

Deci, cu cât fac mai multe greşeli, şi acord timpul necesar pentru a învăţa din ele, cil atât am mai multă magie în viaţa **mea.**

Tatăl meu bogat folosea deseori exemplul persoanei care învaţă să meargă cu bicicleta pencru a sublinia ideea că există puţină magie în fiecare greşeală. El spunea: „Aminteşte-ţi ce greu a fost când ai învăţat să mergi cu bicicleta! Toţi prietenii tăi ştiau deja să meargă cu bicicleta, dar tu cădeai imediat ce te urcai pe şa. Făceai greşeală după greşeală. Apoi, dintr-odată, nu ai mai căzut, ai început să pedalezi, bicicleta s-a pus în mişcare, şi apoi brusc, ca prin larmec, ai descoperit o nouă lume. Asta e magia greşelilor”.

Greşeala lui Warren Buffet

Warren Buffet, cel mai bogat investitor din America, este cunoscut şi respectat mulţumită companiei sale Berkshire Hathaway. Astăzi acţiunile acestei companii sunt printre cele mai scumpe din lume. Deşi mulţi investitori consideră acţiunile companiei Berkshire Hathaway ca fiind foarte valoroase, foarte puţini oameni îşi dau seama că achiziţia acestei companii a fost una dintre cele mai mari greşeli ale lui Warren Buffet.

Când Warren Buffet a cumpărat Berkshire Hathaway,

această companie, care confecţiona cămăşi, se îndrepta, încet-încct spre faliment. Warren Buffet a crezut ca echipa lui poate salva compania. După cum ştim cu topi, confecţionarea articolelor de îmbrăcăminte nu mai era un domeniu cerut în America şi devenea popular în alte ţări. Era un curent căruia nu i-a putut rezista nici măcar Warren Buffet, şi compania a dat faliment în cele din urmă, chiar dacă a beneficiat de sprijinul lui. Dar, în eşecul acestei afaceri, Warren Buffet a descoperit ceea ce avea să-l transforme într-un investitor extrem de bogat. Celor interesaţi de această poveste vă recomand cartea *Metoda lui Warren Buffet* scrisă de Robert Hagstrom, care vă va dezvălui modul de a gândi al unuia dintre cei mai mari investitori ai lumii.

Alte greşeli

0 altă companie, Diamond Fields, a fost fondată cu scopul de a căuta diamante, care nu au fost niciodată găsite. Principalul geolog al companiei făcuse o greşeală. Cu toate acestea, în loc să descopere diamante, au dat peste unul din cele mai mari zăcăminte de nichel din lume. Preţui acţiunilor companiei a crescut foarte mult în urma acestei descoperiri. Astăzi, deşi numele companiei a rămas Diamond Fields, aceasta continuă să se

îmbogăţească de pe urma zăcămintelor de nichel.

1 . Cu Strauss a pornit spre California pentru a se îmbogăţi de pe urma t o rarilor după aur. Dar s-a dovedit a fi un miner mai puţin priceput, astfel încât a început să coasă pantaloni din pânză pentru minerii care aveau succes. Astăzi, cred că toată lumea a auzit de blugii firmei l.cvî.

Se spune ca Thomas Edison n-ar fi inventat niciodată becul dacă ar fi fost angajat al companiei pe care a fondat-o ulterior General Electric. Se spune că Edison a încercat de zece mii de ori şi a greşit, înainte de a inventa becul. Dacă ar fi fost angajatul unei mari corporaţii, ar fi fost concediat fără îndoială pentru că greşise de atâtea ori.

Greşeala majoră a lui Cristofor Columb a fost că, atunci când a pornit în căutarea unei rute comerciale spre China, a dat peste America, cea mai bogată şi mai puternică ţară din lume.

Ce înveţi de pe străzi versus ce înveţi ia şcoală

Tatăl meu bogat dobândise succesul financiar din mai multe motive. Cel mai important dintre ele este atitudinea faţă de greşeli. La fel ca majoritatea oamenilor, îi displăcea profund să greşească, dar nu

se temea de acest lucru. El îşi asuma anumite riscuri pur şi simplu pentru a greşi. Spunea: „Când ajungi la limita cunoştinţelor tale, e timpul să faci greşeli”.

De câteva ori s-a întâmplat ca una din afacerile lui să eşueze, ceea ce l-a făcut să piardă o parte din bani. De asemenea, l-am văzut lansând un nou produs pe piaţă doar pentru a fi respins. Cu toate acestea, de fiecare dată când greşea, în loc să fie deprimat, parca chiar mai fericit, mai înţelept, mai hotărât şi chiar mai bogat, **în urma acestei experienţe. El ne spunea fiului său şi mic: „Prin greşeli înveţi. De fiecare dată când fac o greşeală învăţ ceva despre mine, învăţ un lucru nou, şi deseori întâlnesc oameni noi, pe care nu i-aş fi întâlnit vreodată”.**

Cu ocazia unuia din eşecurile sale, o companie de distribuţie a conductelor pentru instalaţii, l-a întâlnit pe unul din viitorii lui parteneri de afaceri. Şi, de la acea afacere sortită eşecului a început o prietenie şi un partenen al care le-a adus zeci de milioane de dolari. El spunea: „Dacă nu mi-aş fi asumat riscul de a începe acea afacere, nu J aş fi

cunoscut niciodată pe Jenrv. Iar momentul întâlnirii lui Jeiry este unul dintre cele mai importante din viaţa mea”.

Tatăl meu sărac fusese un elev excelent. Rareori făcea greşeli şi de aceea avea numai note mari. Problema este că, la vârsta de 5C de ani, se pare că făcuse una dintre cele mai mari greşeli din viaţa sa şi nu-şi mai putea reveni, i

Pe când eu îl priveam pe Ea tal meu adevărat luptându-se cu probleme financiare şi profesionale, tatăl bogat mi-a spus: „Ca să ai succes în adevărata lume a afacerilor, trebuie şi acumulezi atât învăţături de la şcoală, cât şi de pe Străzi. Tatăl tău a intrat la şcoala la vârsta de 5 ani. Pentru că a avut note bune, a rămas în şcoală, să predea, şi a devenit unul dintre oamenii cei mai importanţi ai sistemului educaţional. Acum, la vârsta de 50 de ani, a ajuns pe străzi, iar străzile sunt un profesor dur. La şcoală, mai întâi ţi se predă lecţia. Pe străzi, faci mai întâi greşeli şi apoi trebuie să găseşti tu însuţi morala, dacă se întâmplă să reuşeşti lucrul acesta. Cum oamenii n-au fost niciodată învăţaţi să tragă învăţăminte din greşelile pe care le fac, ei fie

pur şi simplu evită să greşească, ceea ce este o greşeală şi mai mare, fie nu reuşesc să tragă învăţăminte de pe urma greşelilor comise. De aceea unii oameni fac aceeaşi greşeală de mai multe ori la rând. Ei repetă aceeaşi greşeală deoarece nu i-a sfătuit nimeni să înveţe din greşeli. La şcoală eşti considerat deştept dacă nu faci greşeli. Pe străzi, eşti deştept doar dacă taci greşeli şi tragi învăţăminte de pe urma lor".

Cel mai mare eşec pe care-l cunosc

Tatăl bogat ne-a spus inie şi lui Mike: „Eu sunt bogat deoarece am făcut mai multe greşeli financiare decât majoritatea oamenilor. De fiecare dată când făceam o greşeală, învăţa ni ceva nou. În lumea afacerilor, acea noutate se numeşte experienţă». Dar experienţa nu este suficientă. Mulţi oameni consideră că au multă experienţă deoarece continuă să facă aceeaşi greşeală de nenumărate ori. Dacă o persoană învaţă într-adevăr din greşelile sale, viaţa acestei persoane se va schimba pentru totdeauna, iar ceca ce acumulează acea persoană nu este experienţă, ci «înţelepciune Tatăl bogat mai spunea: „Oamenii evită să facă

greşeli financiare, iar lucrul acesta este de fapt o greşeală. Oamenii îşi spun mereu: «Hi precaut! Nu risca!» Poate că oamenii au probleme financiare deoarece deja au făcut greşeli şi nu au învăţat de pe urma lor. Aşa că se trezesc în fiecare zi, se duc la serviciu, şi repetă aceeaşi greşeală, şi evită noi greşeli, dar nu-şi dau niciodată seama care este morala. Aceşti oameni îşi spun de multe ori: «Eu fac totul coreei, dar, pentru un motiv anume, nu am succes financiar

Comentariul tatălui bogat cu privire la această afirmaţie era: „Se poate ca ei să facă totul corect, dai problema este ca evita lucrurile greşite – de exemplu să-şi asume riscuri noi. Ei încearcă să-şi evite slăbiciunile, în loc să se confrunte cu ele. Evită să facă ceea ce se tem să facă şi aleg în mod conştient să cviu: greşelile în loc să comită greşeli". El mai spunea; „Cel mai mare eşec pe care l-am văzut vreodată îl constituie oamenii care n-au avut niciun eşec în soaţă".

***Arta de a greşi* în loc să ne înveţe, pe mine şi pe fiul lui, să evităm greşelile, tatăl bogat ne-a învăţat arta de n face o greşeală şi de a trage învăţăminte**

de pe urma acesteia.

În timpul unei lecţii, tatăl bogat a zis:

„Primul lucru care se întâmplă odată ce ai făcut o greşeală este că devii supărat. Toţi pe care-i ştiu se supară. Acesta esve primul semn al unei greşeli”, a zis tatăl bogar. „În acest moment, când eşti supărat, îţi dai scama cine eşti cu adevărat”.

„Cum adică, cine eşti cu adevărat?” a îiilrebat Mike.

„În momentul în care ne supărăm, devenim unul dintre următoarele personaje”, a zis tatăl bogat, continuând prin a ne descrie personajele care apar pe scenă odată ce devenim supăraţi din cauza unei greşeli:

1. **Mincinosul. Acesta va spune lucruri de genul: „Nu eu am făcut asta”. Sau „Nu, nu, nu. N-am fost eu de vină”. Sau „Nu ştiu cum s-a întâmplat asta”. Sau „Dovedeşte!”**
2. **Acuzatorul. Acesta va face afirmaţii de genul: „H vina ta, nu a mea 1 „Sau „Dacă soţia mea n-ar cheltui atât de mult, aş avea o situaţie financiară mult mai bună”. Sau „Aş fi mai bogat daci n-ar trebui să ani grijă şi de voi, copiii!”**

Sau „Clienţii pur şi simplu nu vor să-mi cumpere produsele”. Sau „Angajaţii nu mai sunt fideli”. Sau „Nu mi-ai dat instrucţiuni clare”. Sau „F. Vina şefului”.

3. **Justificatorul. El spune: „Nu am studii şi de aceea au reuşesc să m. I descurc”. Sau „Aş fi reuşât dacă aveam mai mult timp la dispoziţie/ Sau» Oricum nu voiam să fiu bogat/ Sau „Păi toată lumea a procedat la fel/**
4. **Laşul. Face afirmaţii de genul: „Ţi-am spus eu că asta n-o să meargă niciodată 1” Sau „E prea greu şi nici nu merită să fac lucrul ăsU. O să fac altceva., cu mai puţin clorr/ Sau „De ce fac asta? N-am nevoie de deranjul ăsta”.**
5. **Con tesla torul. Tatăl bogat spunea că o astfel de persoană se aseamănă unei „pisici în tava cu nisip”, adică acea persoană încearcă să-şi îngroape greşelile. Cel care contestă că ar fi făcut o greşeală spune: „Nu, nu e nimic în neregula. Totul e bine”. Sau „Greşeală? Ce greşeală?” Sau „Nu-ţi face griji! Totul o să fie bine!”**

Tatăl bogai spunea:

„Când oamenii sum supăraţi din cauza unei greşeli sau unui accident, ei tind să se transforme într-unul sau mai multe din aceste personaje. Dacă vrei să înveţi ceva şi să devii mai înţelept de pe urma unei greşeli, trebuie să-ţi laşi Eul Responsabil să preia controlul asupra gândurilor Laie. **Eul Responsabil va spune în cele din urmă: «Ce lecţie de preţ pot învăţa din această greşeală?**

Tatăl bogat spunea în continuare:

„Dacă cineva spune: «Ceea ce am învăţat este să nu mai fac lucrul acesta încă o dală probabil că persoana aceea n-a prea învăţat multe. Prea mulţi oameni trăiesc într-o lume de neajunsuri deoarece continuă să spună: «N-o să mai fac asta niciodată» în loc să spună: «Mă bucur că acest lucru s-a întâmplat deoarece am învăţat asta sau asta din această experienţă!» Şi în plus, cei cate evită greşelile, sau fac greşeli fără să înveţe nimic de pe urma lor, sunt cei care nu reuşesc să vadă şi reversul medaliei/

Am dormit ca un nou-ndscut

De exemplu, eu după ce mi-am pierdut afacerea cu pe notele din nailon şi velero, am fost supăm

aproape un an. Am dormit ca un prunc în acei an, adică mă trezeam plângând la fiecare două ore. Înu spuneam: „N-ar fi trebuit niciodată să încep afacerea asta! Şciam e... O să dau faliment, N-o să mai încep niciodată o afacere noua!” Di asemenea, dădeam vina pe alţii şi am observat că încercam să m. I justific foarte mult. Spunând lucruri de genul: „A fost vina lui Dan!” şi „le. I bine, nu mi-a plăcut produsul foarte mult”.

În loc să mă lase să fug de greşeala făcută şi să-mi caut o slujbă, tatăl bogat m-a forţat să mă confrunt cu dezastrul pe care-l provocasem şi să-rm găsesc o cale de ieşire. Astăzi, le spun oamenilor: „Am învăţat mai multe despre afaceri clin eşecuri decât din succese. Faptul ea am încercat să ies de sub dărâmături şi să-mi reconstruiesc afacerea, m-a făcut să fiu un om de afaceri mult mai bun”. Astăzi, în Joc să spun: „N-o să mai fac asta niciodată” eu spun: „Mă bucur că am avut un eşec şi că am învăţat ceva, deoarece sunt recunoscător pentru înţelepciunea pe care am dobândit-o”. Şi apoi spun: „Hai să începem o afacere nouă! * în loc de teamă şi resentimente, am găsit distracţie şi entuziasm. În

loc să-mi fie frică de eşec, acum ştiu că numai făcând greşeli putem învăţa. Dacă nu facem greşeli, sau mi învăţăm nimic de pe urma lor, toată magia dispare. Viaţa nu mai pare atât de interesantă în loc să fie plină de magie.

Am avut două corigenţe în liceu, deoarece nu aveam talent la scris. Iar acum, când publicaţii ca *The New York Times Sydncy Mormng Herald* şi *The Wall Street Journal* îmi înscriu cărţile pe lista bestsellerurilor, mi se pare un lucru magic. Mi se pare o ironic că acum suni cunoscut pentru subiecte la care am dat greş în trecut, ca: arta de a serie, afaceri, vânzări, oratoric, contabilitate, investiţii şi nu sunt cunoscut pentru subiectele uşoare, care mi-au plăcui: surfing, economia, rugbi şi pictura.

Care este lecţia?

De câte on aud oameni spunând: „Investiţiile sunt prea riscante" sau „Nu-mi place să risc atunci când este vorba de banii mei" sau „Dacă dau greş?" sau „Dacă îmi pierd banii?", îmi amincesc de tatăl meu sărac pentru că ceea ce spunea el de fapt este „Nu vreau să fac greşelii" Şi după cum am spus, în lumea aceasta academică, cei care fac greşeli sunt

desconsideraţi.

În lumea din care făcea parte, tatăl bogat vedea riscurile, greşelile şi eşecurile ca făcând parte din dezvoltarea umană. Aşadar, în loc să evite riscul şi greşelile, a învăţat cum să se descurce cu de El considera o greşeală ca fiind o simplă lecţie, dar în care se mplica emoţional. El spunea: „De câte ori facem o greşeală, ne supărăm. Supărarea trebuie să ne indice făptui că trebuia să învaţă în un lucru nou. E ca şi când ne-ar bare cineva pe umăr şi ne-ar spune: «Fii atentl Trebuie să înveţi ceva important. Dacă minţi, dai vina pe altcineva, re justifici sau negi această supărare, pier/. I ocazia de a învăţa lucrurile noi pe care \î Je aduce această stare".

Tatăl bogat m-a învăţat să număr pană ia *//me*e atunci când sunt nervos sau pană la o sută dacă sunt foarte nervos. După ce mă liniştesc spun pur şi simplu: „Îmi cer scuze 1" şi jiu mai **dau niciodată vina pe cei de lângă mine, oricât de nervos aş** fi. **Dacă dau vina pe cineva, înseamnă ea îi atribui puterea acelei persoane. Dacă-mi asum responsabilitatea pentru orice s-ar întâmpla, am ocazia să învăţ o lecţie nepreţuită, de care, în mod**

evident, aveam nevoie. Dacă mint, dau vina pe altcineva, mă justific, sau neg, atunci nu învăţ nimic.

Tatăl bogat spunea, de asemenea: „Oamenii care nu au succes dau vina pe ceilalţi. De multe ori vor ca ceilalţi să se schimbe, şi de aceea rămân supăraţi pentru mult timp. Sunr supăraţi pentru ca nu reuşesc să-şi înveţe iecţia personală. În loc să se supere, aceşti oameni ar trebui să fie recunoscători că există alte persoane în jurul lor, ca să-i înveţe ceea ce aveau nevoie să ştie.

Oamenii se învaţă unii de la alţii. Problema este că, de multe ori, nu ştim care este lecţia pe care vrem. S-o predăm celor din jurul nostru. Să în supărat sau să porţi pică unei persoane e ca şi când ai îi supărat pe bicicleta ta pentru că ai căzut o dată sau de două ori atunci când ai încercat să înveţi un lucru nou", spunea tatăl bogat.

Greşelile de astăzi

Pe măsură ce scriu această carte, bursa de valori şi piaţa afacerilor imobiliare au o evoluţie ascendentă. Persoane care n-au mai facur investiţii pană acum pătrund în aceste lumi, majoritatea

făcând aceleaşi afirmaţii: „Am câştigat atâţia bani la bursă1”. Sau „Am cumpărat devreme şi preţul a crescut cu 2C%”. Acestea sunt afirmaţii pline de entuziasm ale investitorilor aflaţi la început de drum, care n-au avut pierderi pană acum din cauza căderii bursei. Mă tem ca în scurt timp, aceşti noi investitori, care câştigă acum. Vor afla ce înseamnă să faci o greşeală atunci când investeşti ia bursă. Atunci vom vedea care sunt investitori adevăraţi. După cum spunea tatăl bogat: „Nu contează cât de profitabile sunt investiţiile tale, cel mai important este cât de mult pot scădea. Învestitorii adevăraţi trebuie să J ic pregătiţi să profite şi să înveţe lucruri noi atunci când evoluţia acţiunilor sale la bursă nu este cea scontata. Cel mai bun lucru pe care-l vei afla implicându-re în domeniul bursier este că trebuie să înveţi din greşeli”.

Pentru mine, a învăţa cum să-mi controlez temperamentul a însemnat un proces care a durat o viaţă întreagă. Acelaşi lucru este valabil şi pentru a învăţa să-mi asum riscuri, să accept greşelile şi să fiu recunoscător pentru cei din jurul meu – chiar dacă nu mai vorbesc sau nu mai fac afaceri cu acele

persoane. Gândindu-mă la viaţa mea de până acum, pot spune că această atitudine psihică mi-a adus cele mai mari câştiguri, cele mai mari succese, şi, cel mai important, mi-a adus magie în viaţă.

Test pentru determinarea al i tu câinii psihice

Am învăţat de la ambii taţi că o important atât ceea ce înveţi la şcoală, cât şi ceea ce înveţi pe străzi. A fi inteligent înseamnă a recunoaşte diferenţele dintre ce le două tipuri tic învăţăminte, sau, cum spunea tatăl bogat: „Ceea ce înveţi la şcoală e important, dar ceea ce înveţi pe străzi te va face bogat”.

Aşadar, întrebările sunt:

1. **Care este atitudinea voasiră faţă de risc, a face greşeli şi a învăţa?**
2. **Care este atitudinea celor din jurul vostru faţa de risc, a J3ace greşeli şi a învăţa?**
3. **Aveţi neplăceri financiare, profesionale sau din cauza, afacerilor, pe care nu ştiţi cum să le rezolvaţi?**
4. **Sunteţi supărat pe cineva din cauza unor probleme legate de bani?**
5. **Şi dacă sunteţi supărat pe cineva sau pe voi**

înşivă, ce învăţăminte puteţi trage din această experienţă, pentru care să fiţi recunoscător, pentru că aţi avut curajul să riscaţi şi poate să învăţaţi un lucru nou?

Am im îţi-vă mereu ce spunea tatăl meu bogat: „Am atâţia bani pentru că am fost **dispus să fac mulic greşeli şi să învăţ lucruri noi de pe urma lor! Cei mai mulţi oameni nu au făcut destule greşeli, sau continuii să facă la nesfârşit aceeaşi greşeală, bară greşeli şi învăţăminte noi, viaţa e lipsiră de magie".**

NOTĂ ADIŢIONALĂ:

Lecţia tatălui bogat despre magia greşelilor este una dintre cele mai importante lecţii pe care trebuie să le învăţăm, mai ales acum, când trăim într-o lume a concurenţei. Cei care se tem de greşeli vor rămâne în urină din punct de vedere financiar şi profesional, pe măsură ce Hra Informaţională îşi pune amprenta cu rapiditate.

De curând am creat un program educaţional sub formă de casete audio, împreună cu Nigbtingale Conant, intitulat **Secretele tatălui bogat despre bani, afaceri şi investiţii,** *în care am inclus şi aceasta lecţie foarte*

importanta a tatălui bogat, în opinia mea, acest program educaţional este destinat tuturor celor care vor să-şi depăşească teama de eşec, de a greşi sau de a-şi asuma riscuri

Dacă sunteţi interesaţi de acest program îl puteţi comanda direct de la noi, de la Nigbtingale Conant. După cum spunea Winston Cburebill: „Succesul reprezintă abilitatea de a trece de la un eşec la altul fără a-ţi pierde entuziasmul".

CAPITOLUL 18 Lecţia de investiţii nr. 16

1)

Ce preţ trebuie să plăteşti pentru a deveni bogat f

Tatăl bogat îmi spunea că există mai multe modalităţi prin care o persoană se poate îmbogăţi, iar fiecare are preţul său.

1-Poţi să te îmbogăţeşti căsătorindu-te cu cineva pentru banii acelei persoane. Şi ştiin cu toţii ce preţ trebuie să plăteşti în situaţia asta, Talâl bogat se încrunta şi spunea: „Atât bărbaţii, cât şi femeile se căsătoresc pentru bani, dar îţi poţi imagina ce înseamnă să-ţi peirecă întreaga viaţă cu cineva pe care nud iubeşti*?* Este un preţ foarte mare".

2» Poţi să le îmbogăţeşti fiind un escroc, un trişor

sau un infractor. Tatăl bogat spunea: „E atât de uşor să devii bogat pe căi legalei De ce ar fi dispuşi unii oameni să încalce legea şi să rişte să ajungă la închisoare, dacă nu pentru dorinţa de a trece printr-o aventură? Riscul de a ajunge la închisoare este un preţ prea mare pentru mine. Ku vreau să fiu bogat tocmai pentru a fi liber, independent, atunci de ce să risc să ajung la închisoare? Mi-aş pierde respecrul de sine. N-aş mai putea da ochii cu familia şi prietenii dacă aş face un lucru ilegal. Şi în plus, eu nu ştiu să mint. Am o memorie foarte scurtă şi n-aş reuşi să ţin minte toate minciunile pe care le-am spus, aşa că e mai bine să spun pur şi simplu adevărul în opinia mea, onestitatea e cea mai bună alegere".

3. **Poţi să te îmbogăţeşti printr-o moştenire. Tatăl bogat spunea: „Mike simte mereu că nu a câştigai ceea ce arc. Se întreabă dacă s-ar fi puiuţ îmbogăţi prin forţele lui. De aceea eu i-am dat foarte puţin ajutor. L-am ghidat, aşa cum te ghidez, şi pe tine, dar de el depinde dacă reuşeşte să-şi strângă singur averea, E important pentru el să simtă că şi-a câştigai singur banii. Nu toţi cei**

care au avut norocul să primească o moştenire simt la fel”.

Când cu şi Mike eram copii, atât familia lui cât şi a mea erau relativ sărace. Dar, pe măsură ce am crescut şi am devenit adulţi, tatăl lui Mike a devenit foarte bogat, în timp ce tatăl meu a rămas sărac. Mike urma să moştenească o avere uriaşa de la tatăl lui, cel căruia îi spun tatăl meu bogat. Tu nu aveam nimic cu care să încep.

4. **Poţi să te îmbogăţeşti câştigând la loterie. Pentru această situaţie, tatăl bogat nu mi-a spus decât: „E bine să cumperi un bilet la loterie din când în când, dar e o prostie şi rişti totul crezând că vei avea lozul norocos.4***

Din păcate, mulţi americani cred ci se vor îmbogăţi jucând la loterie. Să-ţi trăieşti viaţa ştiind că ai o şansă la o sută de milioane să câştigi, e un preţ prea mare.

Iar dacă nu ştii cum să re/olvi problema banilor prea mulţi, atunci vei ajunge din nou sărac. De curând, am citit în ziar povestea unui bărbat care a câştigat la loterie. S-a descurcat bine peiinu un timp, dar în curând a! osf îngropat de datorii şi s-a

văzut nevoit să declare faliment. Avea o situaţie financiară bună înainte de-a câştiga la loterie. Aşadar, pentru a-şi rezolva problema, a jucat din nou la loterie – şi a câştigat din nou. De data aceasta, a cerut ajutorul unor consilieri financiari pentru a-şi administra banii. Deci, morala acestei poveşti este: „Dacă ai câştigat o dacă la loterie, fă-ţi un pkn pentru banii primiţi! Nu sunt mulţi cei care câştigă de două ori”.

5. **Poţi să le îmbogăţeşti fiind vedetă de film, cântăreţ de succes sau sportiv de renume ori dacă te remarci într-un anumit domeniu. Tatăl bogat spunea: „Nu sunt deştept, talentat, nu arăt bine, şi nu ştiu să fac spectacol. Deci să devin bogat leşind în evidenţă nu este nu plan realist pentru mine”.**

Hollywoodul este plin de actori faliţi. Cluburile sunt pline de cântăreţi care visează la discuri de aur. Cursurile de golf suni pline de jucători care speră să devină profesionişti, ca Tiger Woods, Cu toate acestea, dacă analizezi cu atenţie viaţa lui Tiger Woods vei observa că el a plătit un preţ ridicat pentru a ajunge unde este azi. Tiger a

început să joace golf la vârsta de 3 ani şi nu a ajuns profesionist decât la 20 de ani. Preţul lui a constat în 17 am de exerciţii.

6. **Poţi să te îmbogăţeşti dacă eşti zgârcit. Lumea e plină cu astfel de oameni. Cel mai mult le place să spună: „Ce-i al meu e numai al meu”. Cei zgârciţi cu banii şi bunurile lor sunt zgârciţi şi din alte puncte de vedere. Când li se cere să dea o mână de ajutor, sau să-i înveţe şi pe alţii ceea ce ştiu, de cele mai multe ori spun că nu au timp.**

Preţul pe care-l plăteşti atunci când eşti zgârcit, este că trebuie să munceşti şi mai mult pentru a păstra ceea ce ai. Legea lui Newton spune: „Fiecărei acţiuni îi corespunde o reacţiune”. Dacă eşti zgârcit, oamenii îţi vor răspunde cu aceeaşi atitudine.

Când întâlnesc oameni cu probleme financiare le spun să înceapă să doneze bani în mod regulat – bisericii sau acţiunilor caritabile. După legile economiei şi fizicii, trebuie să dai ceea ce-ci doreşti. Dacă vrei ca cineva să-\i zâmbească, trebuie ca tu să zâmbeşti primul. Dacă vrei să începi o bătaie, dă tu primul pumn! Dacă vrei să ai bani, dă tu primul

bani! Pentru cei zgârciţi, să arunce un pumn, sau să-şi deschidă portofelul, poate fi un lucru foarte dificil.

7. **Poţi să te îmbogăţeşti dacă trăieşti ca un sărac. Această modalitate l-a enervat la culme pe tatăl bogat. El spunea: „Troblema atunci când vrei să fii bogai, încercând să trăieşti ca un sărac, este că tot sărac rămâi. Lumea îi urăşte pe cei bogaţi caic trăiesc ieftin. De aceea oamenii îl urăsc pe Scrooge, personajul din povestea faimoasă a lui Charles Dickens** *Colindă de Qraciun***tatăl bogat spunea: „Cei care se îmbogăţesc precum Scrooge le dau bogaţilor un renume prost. E o tragedie să trăieşti şi să mori ca un sărac. Dar să trăieşti ce" un sărac şi să mori bogat, e nebunie curată".**

După ce se mai calma, tatăl bogat continuă: „Fai cred că trebuie să ne bucurăm de bani, aşa că muncesc din greu, banii mei muncesc pentru mine, iar eu mă bucur de roadele muncii noastre".

Cum să-lipermiţi o viaţă bună?

Un articol pe care l-am citit de curând susţine acelaşi punct de vedere ca şi al tatălui meu bogat. Articolul, intitulat *Cum să-ţi permiţi o viaţă bună*

într-o Epocă a Schimbăriif7 **a apărut în *Investiţiile strategice* de James Dale Davidson şi Lord William Rees-Mogg, Aceşti doi autori au scris** mai **multe cărţi ele succes: *Străzi acoperite de sânge Marea socotealăş*i *Individul suveran.* Aceste cărţi mi-au schimbat radical modul de a în vesti şi de a vedea viitorul. Davidson este Iondacorul Uniunii Naţionale a Contribuabililor, iar Recs. Mogg este consilierul financiar al unora dintre cei mai bogaţi investitori din lume, fost editor al publicaţiei *Times* din Londra şi vicepreşedintele Corporaţiei Britanice a Audiovizualului.**

Tatăl bogat spunea: „Există două căi de a te îmbogăţi. Una din ele este de a caş liga mai mult. A doua este de a-ţi dori mai puţin. Problema este *ci* **cei mai mulţi oameni nu se pricep la ni ci una dintre aceste două modalităţi". Articolul despre care am amintit şi această carte vorbesc despre cum pod câştiga mai mult, ca să-ţi doreşii mai mult. Vi prezentam în continuare un fragment din articolul *Cum să-ţi permiţi o viaţă bună într-o Epocă a Schimbării t,* publicat îx; *Investiţiile strategice*:**

Un mod de viaţă cumpătat este baza construirii

unei averi **Thomas J. Stanley & William Danko *Milionarul de lângă noi*, 1996**

Afirmaţia aceasta îmi aminteşte de nemulţumirea pe care o am faţă de cărţile atât de populare, cum sunt *Milionarul de lângă noi*, de Stanley şi Dan în o, *şi cum să te îmbogăţeşti în America: 8 reguli, simple pentru a-ţi construi o avere şi o viaţă mulţumitoare*, scrisă de prietenul meu Dwigbt Lee. Ambele cărţi definesc succesul reducându-i importanţa, afirmând că

L & CTIA NR. 16: CF. PREŢ TH.l. Klii! SĂ PLĂTEŞTI PENTRU A Dl. VI-.NI HOGM? *193*

oricine are un stil de viaţă cumpătat şi face economii poate să devină „bogat*,.

Da. Dacă nu reuşeşt*i să* câştigi mai mult de 50.000 de dolari pe an, poţi să ajungi milionar reducându-ţi cheltuielile. Dar există o limită a averii pe care o poţi strânge astfel, trăind în sărăcie. Chiar dacă mănânci numai carne la conservă Spam sau spaghete semip reparate de la Chef Boyardee la fiecare masă nu o să economiseşti suficienţi bani ca să ajungi multimilionar. Lucrul acesta explică faptul că doar un milionar din 10 ajunge la o avere netă de

5 milioane de dolari. Simpla economisire a banilor nu este decât punctul de pornire, care ar permite cuiva „fără un capital moştenit, sau nu venit anual considerabil, să facă acele investiţii care l-ar face bogat. Pentru americani *&* deveni „milionar* este un pas necesar care le va permite să participe în cal iute de „investitor acreditat* la plasamente private în cadrul unor companii mari, private. Aceasta este calea principală pentru a deveni bogat. Eu am fost milionar curând după ce ani împlinit 20 de ani. Dar mi-am dat repede scama, încă de pe atunci, că averea mea de câteva milioane de dolari, nu însemna **loaite mult. Nu-mi permiteam un stil de viaţă aşa cum mi l-aş fi dorit dispunând de o sumă de bani care nu era chiar atât de mare.**

...Concluzia la care am ajuns este că cel mai bun mod de a te îmbogăţi cu adevărar este prin investiţii private în companii private.

Articolul *Cum să-ţi permiţi o viaţă bună într-o F.pocă a Schimbări*r prezintă explicaţia pentru care un stil de viaţă cumpătat nu este o modalitate de a ce îmbogăţi. Davidson subliniază faptul că, deşi poţi deveni bogat trăind ca un sărac, există un preţ uriaş

pe care trebuie să-l plăte. Şri. Acest preţ consta în faptul că economisind şi trăgând de bani nu te vor duce foarte departe. Dacă trăieşti sărăcăcios nu înseamnă că eşti competent să fii bogat. J\u ştii decât să trăieşti făcând economii, iar acesta este un preţ foarte mare pe care trebuie să-l plăteşti.

Davidson, la Jel ca şi mine, este împotriva unor idei atât de răspândite precum cea potrivit căreia este necesar să-ţi tai cartea de credit şi să duci o viaţă cumpătată. Unii oameni ar putea considera că aceasta este o soluţie buna, dar eu am alta viziune asupra modului de a deveni bogat şi de a te bucura de o viaţă bună.

Importanţa unui stil de viaţă cumpătat

Cu toate acestea, **deşi este total opusă articolului lui Davidson, mi-a făcut plăcere să citesc *Milionarul de lângă noi*. Această carte prezintă inul te aspecie de bază în ceea ce priveşte stilul de viaţă cumpătat. Există foarte multe diferenţe între a duce un trai sărăcăcios şi a duce un trai cumpătat. Tatăl bogat era îngrijorat mai mult de varianta traiului cumpătat decât a traiului sărăcăcios. El spunea: „Dacă vrei să fii cu adevărat bogat, trebuie să ştii când să fii**

cumpătat şi când să fii risipitor. **Problema este că oamenii nu ştiu decât cum să fie cumpătau. E ca şi când n-ar putea merge decât cu un picior.***

Un milion de dolari este doar punctul de pornire

Davidson mai spunea că este de preferat să aduni bogăţii având anumite competenţe financiare. Să fii milionar în zilele noastre nu înseamnă mare lucru. Astăzi, un milion de dolari nu este decât punctul de plecare pentru a face investiţii ca cei bogaţi. Aşadar, D avid son recomandă de fapt modalitatea numărul 8 de a deveni bogat. Pentru tatăl bogat, a fi priceput în domeniul financiar însemna să ştii când să fii cumpătat şi când să nu fix.

8. **Poţi să te îmbogăţeşti devenind priceput în domeniul financiar. Când am devenit priceput în domeniul financiar am început să deţin acea putere de a investi tic care mi-am dat seama pe când mă aflam pe plajă, la vârsta de 12 ani, şi admiram noua proprietate cu vedere la ocean a tatălui meu bogat Mulţi oameni se îmbogăţesc mulţumită acestei priceperi şi cunoştinţelor specifice cadranului P ŞI I. Mulţi dintre aceştia acţionează din culise şi sunt cei care conduc,**

controlează şi manipulează sistemul de afaceri şi sistemul financiar al lumii.

Milioane de oameni îşi plasează economiile pentru pensionare şi alte venituri pe piaţa de capital. Cu toate acestea, cei care manevrează sistemul investiţiilor de dedesubt câştigă sume uriaşe de bani, nu investitorul individual sau pensionarul. După cum m-ii învăţat tatăl bogat, cu mulţi ani în urmă; „Există oameni care cumpăra bilete k meci *şi* oameni care vând aceste bilete. Tu trebuie să fii printre cei care vând bilete”.

***De ce bogaţii devin şi mai bogaţi*, e**

Când eram mai tânăr, tatăl bogat mi-a spus: „Bogaţii devin *şi* mai bogaţi în parte pentru că investesc altfel decât restul oamenilor; ci fac investiţii care nu sunt accesibile celor săraci şi celor din clasa de mijloc. Dar, şi mai important, ei au altă educaţie. Dacă ai educaţia necesară, vei avea întotdeauna foarte mulţi banî”.

Davidson sublinia faptul că dolarul şi-a pierdut 90% din valoare în ultimul secol. Aşadar, nu este de ajuns *să* fii un milionar sărac. Pentru a face investirii specifice bogaţilor, îţi trebuie o avere neta

de cel puţin 1 milion de dolari. Chiar şi atunci, s-ar putea să nu ai competenţa necesară să investeşti în ceea ce investesc bogaţii.

Tatăl bogat spunea: „Dacă vrei să investeşti în ceea ce investesc bogaţii, îţi trebuie:

1. **Educaţie**
2. **Experienţă şi**
3. **Excedent monetar”.**

La nivelul fiecărui E se află un tip diferit de investitor, cu un nivel diferit al educaţiei, experienţei şi excesului de numerar.

Preţul plătit pentru a dobândi independenţă financiară se măsoară în timp şi dăruire pentru a obţine educaţia, experienţa şi excesul de numerar pentru a investi la aceste niveluri. Vei şti că eşti mai priceput în domeniul financiar, sau că devii un investitor mai sofisticat, atunci când îţi vei da seama de diferenţa dintre:

! Datoria bună şi datoria rea

2. **Pierderi bune şi pierderi rele**
3. **Cheltuieli bune şi cheltuieli rele**
4. **Plata impozitelor şi stimulente pentru reducerea impozitelor**

5, Corporali pentru care lucrezi şi corporaţii pe care le deţii.

6, Cum să construieşti o afacere» cum să repari o afacere şi cum să faci o afacere publică

7, Avantajele şi dezavantajele acţiunilor» obligaţiunilor» fondurile mutuale, afacerilor» proprietăţilor imobiliare, produselor de asigurare, şi diferitele structuri legale, momentul în. Care c bine să foloseşti fiecare produs.

Cei mai mulţi investitori de nivel mediu nu cunosc decât:

1. **Datoriile proaste, motiv pentru care încearcă să le plătească**
2. **Pierderi proaste, motiv pentru care evita să aibă pierderi**
3. **Cheltuieli proaste, motiv pentru care urâse să-şi plătească facturile**
4. **Impozitele pe care le plătesc, motiv pentru care spun că impozitele sunt nedrepte**
5. **Siguranţa unei slujbe şi avansarea în Ierarhia companiei, în loc să deţină compania**
6. **Investiţiile din exterior şi cumpărarea**

acţiunilor unei companii» în loc să vândă acţiuni ale companiilor pe care le deţir.

7. **Investiţiile în fonduri mutuale, sau alegerea numai a acţiunilor companiilor mari şi renumite.**

9. **Poţi să te îmbogăţeşti fiind generos. Aceasta este modalitatea prin care să îmbogăţit tatăl meu bogat. El spunea mereu: „Cu cât ajut mai mulţi oameni, cu atât devin mă;**

[bogată De asemenea, ci mai spunea: „Problema care apare atunci când te situezi în cadranul P sau I este că nu poţi să ajuţi foarte mulţi oameni. Însă dacă îţi creezi sisteme vaste de operare, aflându-te în cadranele P ŞI I, poţi să ajuţi câţi oameni vrei. Şi dacă vei face acest lucru, vei deveni mai bogat decât îţi poţi imagina.*

Cum să ajuţi cât mai mulţi oameni

Discutând despre modul de a te îmbogăţi ajutând cât mai mulţi oameni, tatăl bogat mi-a dat următorul exemplu: „Dacă aş fi doctor, n-aş putea, să consult decât un singur pacient odată şi de aceea nu există decât două posibilităţi de a câştiga mai mulţi bani. Una este să lucrez mai mult timp, iar

cealaltă este să-mi măresc tariful. Dar dacă îmi păstrez slujba şi în timpul liber încerc să descopăr leacul împotriva cancerului, atunci mă voi îmbogăţi ajutând mult mai mulţi oameni”.

Definiţia bogăţiei

Revista *Forbes* defineşte o persoană bogată ca fiind cel care are un venit de 1 milion de dolari şi o avere netă de 10 milioane de dolari. Tatăl bogat are o definiţie mai dură: venit pasiv constant de 1 milion de dolari, pe care trebuie să-l deţii indiferent dacă munceşti sau nu, şi active în valoare de 5 milioane de dolari, însă nu ca valoare neta. Valoarea netă poate fi evazivă şi foarte uşor de manipulat. De asemenea, considera că dacă nu menţii un profit de 20% din capitalul investit, nu eşti un investitor adevărat.

Preţul pe care trebuie să-l plăteşti pentru a ajunge la nivelul descris de lalăl bogat, începând de la zero, se măsoară în cei trei E: educaţie, experienţă şi excedent monetar.

Când m-am întors din Vietnam în 1973, aveam foarte puţin din aceşti trei h. Trebuia să fac o alegere: eram dispus să investesc timp pentru a

obţine cei trei F. Sau nu? Tatăl bogat a ales să investească timpul, la fel şi Mike, iar mulţi dintre prietenii mei încă mai investesc timp pentru a dobândi aceşti trei K. Şi acesta este motivul pentru care au devenit din ce în ce mai bogaţi.

Totul începe cu un plan

Pentru a deveni **un investitor bogat trebuie să ai un plan, să te concentrezi şi să acţionezi cu scopul de a câştiga. Învestitorul** de **nivel mediu nu are un plan, investeşte în funcţie de ponturile pe care le-a aflat, şi vânează investiţiile dorite de toţi, trecând de la acţiuni de companiilor din domeniul tehnologiilor, la mărfuri, la afaceri imobiliare, la începerea propriei afaceri. Nu-i nicio problemă daci mai invesieşti şi pentru că ai primit un pont, din când în când, dar vă rog, nu vă amăgiţi că o astfel de investiţie vă va îmbogăţi pe v. Irăl**

Pe lângă, cei trei E, tatăl bogat mai avea o listă cu ceea ce nume el cei cinci D, adică clementele **de care ai nevoie pentru a deveni (oaric bogat, mai ales în situaţiile în care începi de la zero. Cei cinci D sunt:**

1. **Dorinţă 4. Date**
2. **Dăruire 5. Dolari**

3. Determinare

Cei mai mulţi oameni se concentrează asupra ultimelor două cerinţe: date şi dolari. Hi urmează o formă de învăţământ şi cred că prin educaţie sau datele asefel obţinute vor ajunge să deţină dolarii. Sau, dacă nu au educaţie, spun: „Nu pot şi mi îmbogăţesc pentru că nu am terminat o facultate”, sau JE nevoie de bani ca să faci alţi bani*, sau „Dacă muncesc mai mult şi câştig mai mulţi bani, atunci o să fiu bogat”. Cu alte cuvinte, mulţi oameni folosesc lipsa educaţiei sau a banilor ca scuză pentru faptul că nu au devenit bogaţi ea investitori.

Tatăl bogat concluziona discuţia despre ce» cinei D spunând: „De fapt, trebuie să te concentrezi asupra primilor trei D pentru a obţine, în cele din urmă, datele şi dolarii care te vor face foarte, foarte bogat”. Cu alte cuvinte, datele şi dolarii provin din dorinţa ta, dăruirea şi determinarea de a învinge. La cursurile pe care le predau întâlnesc mereu oameni care vor mai multe date înainte de a începe orice activitate, sau care cred că dacă strâng mai întâi foarte mulţi bani, vor ajunge bogaţi. În cele mai multe cazuri, dacă încerci să obţii doar mai multe

date sau mai mulţi dolari, nu te vei îmbogăţi. Deşi aceste două componente sunt importante, nu ţi trebuie decât să ai curaj şi dorinţă de a încerca pentru *a* reuşi, mai ales dacă începi de la zero.

Sfârşitul primei etape

Aici SC încheie prima etapă care, în opinia mea, este cea mai importantă. Banii nu sunt decât o idee. Dacă tu crezi *ci* banii se obţin greu şi că nu o să fii bogat niciodată, atunci lucrul acesta se va adeveri pentru tine. Dacă, în schimb, crezi că vei avea bani din belşug, atunci această idee se poate transforma în realitate.

În următoarele patru etape vă voi prezenta în detaliu planul tatălui bogat şi asemănările lui eu planurile celor mai bogaţi oameni

din lume. Pe măsură ce citiţi acest etape, urmăriţi cu atenţie cum planul tatălui bogat intră în conflict, adaugă elemente noi, se deosebeşte, sau coincide cu propriul vostru plan financiari

Vă recomand să folosiţi informaţiile pe care vi le vom prezenta drept ghid şi nu **ca date pe care**

trebuie să le luaţi ca atare. Aceste informaţii pot îi interpretate diferit din punct de vedere legal şi ar trebui aplicate în funcţie de propria voastră situaţie. Aplicarea acestora nu trebuie să fie exclusiv într-un mod sau altul şi este necesar să le recitiţi cu atenţie. Vă sfătuim să discutaţi cu avocaţii şi consilierii financiari pentru a concepe planul cel mai potrivit pentru nevoile şi scopurile voastre!

CAPITOLUL

Ghicitoarea „90/10 a **în februarie 2000, lucram cu un grup tic masceranzi foarte inteligenţi la Universitatea Thunderbiad, Şcoala A meri cană de Management Internaţional. În timpul unui curs eu durata de trei ore, l-am întrebat pe unul dintre studenţi:**

„Care este planul tău de investiţii?”

El a răspuns, fără ezitare:

„După absolvire, o să-mi găsesc o slujbă care să-mi aducă cel puţin 130.000 de dolari pe an din care o şi pun deoparte cel puţin 20.000 de dolari pe an pentru investiţii. *

Dam mulţumit pentru că a fost dispus să-mi

dezvăluie planul său. Apoi am spus:

„Îţi aminteşti când am vorbit despre principiul 90/10 al banilor, aşa cum îl numea tatăl bogat?”

„Da”, a răspuns tânărul, zâmbind, ştiind că urma să-i pun la îndoială modul de gândire. Se înscrisese în programul de antrepriză al acestei şcoli prestigioase la care fusesem invitat să predau. Deja ştia că modul meu de a preda nu presupunea să dau răspunsuri studenţilor. Stilul meu era de a pune în îndoiala concepţiile lor fundamentale şi de a le cere să evalueze prejudecăţile învechite. „Ce legătură arc principiul 90/10 al banilor cu planul meu de investiţii?” a întrebat el, cu precauţie.

„Ar*t* foarte mare legătură”, i-am răspuns. „Crezi că prin planul tău de a-ţi găsi o slujbă şi ele a investi cel puţin 2C.000 de dolari pe an vei ajunge să faci parte din categoria celor 10% investitori care deţin 9C% din câştiguri?”

„Nu ştiu”, a răspuns studentul. „Nu nu-ani formulai planul gând în du-mă să ajung la acel nivel”.

„Mulţi oameni procedează la fel”, am răspuns. „Mulţi oameni descoperă un anumit plan de

investiţii şi cred că este singurul sau cel mai bun, dar foarte puţini dintre ei îl compară cu alte planuri. Şi problema este că aceştia nu află dacă planul lor era cd potrivit decât atunci când este prea tânzâu”.

„Vreţi să spuneţi ca investitorul de nivel mediu face investiţii pentru a avea bani atunci când ies la pensie şi nu află dacă planul lui **a dat re/ultate decât atunci când îese efectiv la pensie?” a întrebat un alt student. „Nu află decât atunci când este prea târziu?”**

„Pentru mulţi oameni de vârsta mea, acest lucru este adevărat”, am răspuns. „Trist, dar adevărat”.

„Dar ideea de a găsi o slujbă bine plătită şi de a face economii de 2C.000 de dolari pe an nu este un plan destul de bun?” a întrebat studentul, „Până la urmă, nu am decât 26 de ani”.

„Este un plan foarte bun”, i-am răspuns. „Cu siguranţa, dacă strângi mai mulţi bani decât o persoană de nivel mediu şi dacă începi să investeşti atât de tânăr şi eu atâţia bani, vei ajunge un om foarte bogat. Dar întrebarea mea este: «Planul tău te va ajuta să devii un investitor din categoria 90/10?»”.

„Nu ştiu”, a răspuns tânărul. „Dumneavoastră ce ni-a ţi sfătui?”

„Vă mai amintiţi povestea pe care v-am spus-o, despre cum mă plimbam pe plajă cu tatăl meu bogat la vârsta de 12 ani?” am întrebat.

„Adică atunci când vă întrebaţi cum de şi-a permis să cumpere o proprietate atât de scumpă?” a spus un alt student. „Vă referiţi la prima investiţie majoră a tatălui bogat şi primul contact cu lumea investiţiilor de nivel ridicat?”

Eu am încuviinţat şi am răspuns:

„Da, la povestea aceea mă refer”.

„Şi povestea aceasta are legătură cu regula 90/1G a banilor?” a întrebat studentul.

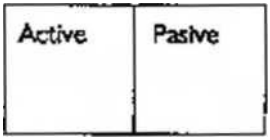
„Da, are legă cură. Are legătură pentru că m-am întrebat mereu cum de a putut tatăl meu bogat să cumpere o proprietate atât de

Scumpa, când el avea atât de puţini bani. Şi după ce l-am întrebat lucrul acesta, el mi-a spus ceea ce numea «ghicitoarea 90/10» „» Ghicitoarea 90/10?” a întrebat unul dintre studenţi. „Care este această ghicitoare şi ce legătură are cu planul meu de investiţii? **

Cu această întrebare, m-am întors către tablă şi am desenat. Următoarea schema:

Venit

Cheltuieli



„Aceasta este ghicitoarea 90/10/ am spus eu.

— Aceea este ghicitoarea?" a întrebat studentul. „Pare doar o declaraţie financiard în care nu apar activele".

„Asta şi este. Aceasta este întrebarea care completează ghicitoarea/ am spus cu zâmbind şi privindu-i pe studenţi, ca să-mi dau seama dacă încă mă mai urmăresc.

După o pauză lungă din partea mea, unul dintre studenţi a spus, în cele din urmă:

„Deci care este întrebarea?"

„Întrebarea este/ am spus eu rar,» cum completezi coloana activelor fără să cumperi active?"

— Fără să cumperi active?" a repetat studentul.

„Adică dacă nu ai bani?”

„Mai mult sau mai puţin/ am răspuns eu. „Planul tău de a strânge 20 QOC ele dolari pe an pentru investiţii este o idee bună. Dar provocarea mea pentru voi este: ideea de a cumpăra active cheltuindu-ţi banii se încadrează în categoria celor 10% investitori care deţin 90% din aven, sau în categoria investitorilor de nivel mediu?”

„Deci dumneavoastră spuneţi că trebuie să creezi active în coloapa activelor în loc să le cumperi cu bani, aşa cum fac cei mai mulţi oameni”.

nu am încuviinţat.

„Vedeţi voi, schema aceasta pe care eu o numesc «ghicitoarea 90/10-» este „hicicoarea la care tatăl bogat mă provoca în mod constant să răspund. Mi întreba ce idei am pentru a crea active în coloana activelor, fără însă a le cumpără**

Studenţi priveau tăcuţi scheuia tic pe tablă, în cele din urmă, unul dintre ei a spus:

„De aceea spuneţi mereu: «Nu e nevoie de bani ca să câştigi alţi bani!

Ku am aprobat şi am spus:

„Începi să înţelegi 1 Oamenii care fac parte din

cei 90% care deţin 1C% din bogăţii spun mereu: «E nevoie de bani ca să faci alţi bani I». Mulţi dintre ei chiar renunţă la a mai face investiţii penam că nu au bani.*

„Deci, ghicitoarea taiăjui bogat constă în a avea o coloană de active necompletată şi a pune întrebarea cum ai putea completa acea rubrică, fără a fi nevoie să cumperi acele active.*

„Tatăl bogat mă întreba tot timpul acest lucru. După întoarcerea mea din Vietnam, devenise o obişnuinţă să iau prânzul sau cina cu tatăl bogat, ocazie cu care el mă întreba din nou dacă am idei noi pentru a crea noi active în loc de a le cumpăra. El ştia că în modul acesta s-au îmbogăţit foarte mulţi miliardari, ca de exemplu: Bill Gates, Micbacl Dell, Richard Branşon. Toţi aceşti oameni nu au devenit miliardari căutându-şi o slujbă şi punând câţiva bani deoparte".

„Aşadar, spuneţi că trebuie să fii antreprenor ca să te îmbogăţeşti

„Nu, nu asta am vrut să spun. Am folosit aceste exemple deoarece lacecx parte din programul Universităţii Tliunderbird care vă învaţă să deveniţi

antreprenori. Membrii formaţiei Beatles au devenit extrem de bogaţi pentru că au creat un alt tip de active, active care le aduc bani şi astăzi. Vreau să spun doar că tatăl bogat îmi arăta constant această declaraţie financiară având coloana activelor necompletată şi mă întreba cum aş completa aceasta coloană, fără a li nevoit să cheltuiesc bani pentru a achiziţiona activele respective. A început să mă determine să găsesc răspunsul la această ghicitoare când i-am cerut să-mi explice cum a cumpărat una dintre cele mai scumpe proprietăţi cu vedere la plajă fără niciun ban.*

„Şi el a spus că afacerile lui i-au adus proprietatea aceea", a intervenit un alt student.

„După cum v-am spus deja, aceasta reprezintă una din modalităţi, dar există mult mai multe moduri de a crea active fără să le cnmpărap. Înventatorii reuşesc acest lucru prin invenţii de mare valoare. Artiştii crcca/apicturi nepreţuite. Autorii scriu cărţi care le aduc ani întregi venituri din drepturile de autor. Antreprenorii rezolva această ghicitoare creând afaceri, dar nu trebuie neapărat să fii antreprenor ca să obţii active. Eu am

realizat lucrul acesta cu ajutorul proprietăţilor imobiliare, fără a folosi niciun ban. Nu trebuie decât să fiţi creativi şi vă veţi îmbogăţi pe viaţă".

„Adică vreţi să spuneţi că pot inventa ceva cu o nouă tehnologie şi o să devin bogat?" a întrebat unul dintre studenţi.

„Ai putea face lucrul acesta, dar nu trebuie să fie vorba neapărat de o invenţie sau de o tehnologie noua", am spus eu, făcând o pauză. „Un anumit mod de gândire este cel care creează activele şi, odată ce vă veţi însuşi acel mod de gândire, veţi deveni mai bogaţi decât aţi visat vreodată".

„Cum adică nu trebuie să fie o invenţie sau o tehnologie nouă? Ce altceva ar **putea fi?"**

Am răspuns, încercând să le explic cât mai bine ce voiam să spun: „Vă mai amintiţi povestea pe care am scris-o în *Tată bogat, tată sărac,* cea cu revistele cu benzi desenate?"

„Da", a răspuns unul dintre studenţi. „Povestea în care tatăl bogat v-a luat cei 10 cenţi pe oră pe care-i câştigaţi şi v-a determinat să munciţi pe gratis după ce aţi cerut o mărire de salariu? V-a luat acei bani pentru că a vrut să vă înveţe că nu trebuie

să munciţi toată viaţa pentru bani”.

„Da, la povestea aceea mă refer”, am **răspuns. „Este o poveste despre cum** am **completat coloana activelor fără să cumpăr acele active”.**

Studenţii au rămas tăcuţi pentru o vreme, gândindu-se la ceea ce spusesem. În cele din urmă, unul dintre ei a zis:

„Deci aţi luat reviste vechi cu benzi desenate şi le-aţi transformat în active”.

Eu am încuviinţat.

„Dar revistele cu ben/i desenate erau activele?” am întrebat. „Au devenit active atunci când dumneavoastră fc-aţi transformat în active”, a răspuns un alt student. „Aţi luat ceva care era aruncat la gunoi şi l-aţi transformat în active”.

„Da, dar revtu>tele erau activele în sine sau doar o pane a activelor care este la vedere? *

„Al” a intervenit un alt student. „În realitate, modul de gândire care a transformat revistele în active este adevăratul activ/

„Aşa vedea lucrurde taial meu bogat. Mai idrziu mi-a spus că puterea pe care o avea consta de fapt în modul de gândire. De multe ori se referea în

glumă la acest mod de gândire, spunând că prin intermediul lui poate să «transforme gunoiul în baniel mai spunea: «Cei mai mulţi oameni fac exact invers şi transformă banii în gunoaie. De aceea regula 90/10 a banilor se dovedeşte a A adevărată.

„Era ca vechii alchimişti", a. Spus un student. „Alchimiştii care căutau formula cu ajutorul căreia să transforme plumbul în aur". „Exact", am spus cu „Cei care dovedesc regula 90/IC a banilor suni alchimişti ai timpurilor modeme. Singura diferenţă este că ei transformă nimicul în active. Puterea Jor consta în abilitatea de a transforma idei în active".

„Dar, aşa cum aţi spus şi dumneavoastră, mulţi oameni au idei foarte bune. Singura problemă este că nu le pot transforma în active", a spus unui din studenţi.

Eu l-am aprobat printr-un semn.

„Şi aceasta este puterea secretă a tatălui bogat pe care am început s-o conştientizez în acea zi pe plajă. Este vorba despre această putere psihică, sau pricepere financiară, care i-a permis să cumpere acea proprietate atât de scumpă, în timp ce investitorul de nivel mediu ar fi renunţat la ea,

spunând «Nu mi-o pot permite», sau «E nevoie de bani ca să faci alţi bani */

„Cât de des vă cerea să daţi un răspuns La această ghicitoare?" a întrebat un studeni.

„Foarte des", am răspuns. Era modalitatea lui de a mă face să gândesc. „Tatăl bogat spunea mereu că Mintea este activul nostru cel mai puternic, dar care se poate transforma în pasivul cel mai puternic dacă nu este folosit în mod corespunzător/

Studenţii au rămas tăcuţi, contemplând şi adunându-şi gândurile, presupun. În cele din urmă, primul student, cel care plănuia să pună deoparte câte 20 QOC de dolari pe an, a zis:

„De aceea în cartea dumneavoastră *Tata boat, tata sărac,* una din lecţiile tatălui bogat spunea că cei bogaţi îşi inventează propriii bani /

Am încuviinţat şi am zis:

„Iar prima lecţie din cele şase este: " Bogaţii nu muncesc pentru bani

Din nou, s-a făcut linişte, iar apoi unul dintre studenţi a spus: „Şi deci, în timp ce noi plănuim să ne găsim o slujbă şi să economisim bani ca să cumpărăm active, dumneavoastră aţi fost învăţat că

slujba pe care trebuie s-o aveţi este de a crea activele". „Bine spus", i-am răspuns, „Ideea de «slujbă» a fost creată în Era Industrială, iar noi, începând *cu* 1989 am intrat în Era Informaţională".

„Cum adică ideea de slujbă a apărut în Era Industrială?" a întrebat un student, surprins, „Oamenii au avut dintotdeauna slujbe, nu-i aşa?"

„Nu, cel puţin *ли* la modul în care vedem slujbele în ziua de azi. În Comuna Primitiva, oamenii trăiau în tribun iar «slujba» fiecăruia era de a asigura supravieţuirea tribului. Cu alte cuvinte, erau toţi pentru unul şi unul pentru toţi. Apoi a urmat Era Agrară, în care existau regi şi regine. În aceasta perioadă, «slujba» unei persoane era de a fi iobag, adică ţăran care trebuia să-i plătească o anumită sumă de bani regelui, pentru a putea munci pământul deţinut de acesta. Apoi a urmat Era Industrială, iar iobăgia, sau sclavia, a fost abolită, şi oamenii au început să-şi vândă munca. Cei mai mulţi dintre ei au ajuns angajaţi sau liber-profes ion işti, străduindu-se să-şi vândă munca celui carc-i plătea mai mult. Acesta este conceptul modern al cuvântului «slujbă

„Deci când am spus că o să-mi caut o slujbă şi o să pun deoparte 20.000 de dolari pe an, acest mod de gândire vi se pare specific Erei Industriale”.

L-am aprobat.

„Tot astfel cum în zilele noastre încă mai există muncitori caracteristici Erei Agrare, cum sunt fermierii şi crescătorii de animale. Încă mai există oamenî ca în Comuna Primitivă, cei care se ocupă cu pescuitul şi comerţul cu peşte, de exemplu. Iar mulţi oameni au păstrat mentalitatea specifică Erei Industriale, de aceea îşi găsesc slujbe”.

„Şi, deci, care ar fi ideea de slujbă specifică Erei Informaţionale?” a întrebat un student.

„O îi menii nu mai au slujbe, deoarece ideile lor lucrează pentru ei. Astăzi există mulţi studenţi care se aseamănă cu tatăl bogat, care termină şcoala şi devin bogaţi fără să-şi fi luat o slujbă. Uitaţi-vă la miliardarii care au afaceri pe internet 1 Unii dintre ei au renunţat la facultate pentru a deveni miliardari, fără să fi avut vreodată o slujbă adevărată”.

„Cu alie cuvinte, au început de la o coloană a activelor necomplerată şi au completat-o cu active

valoroase, specifice Erei Informaţionale”, a adăugat unul dinrre studenţi.

„Mulţi dintre ei au construit active în valoare de miliarde de dolari”, am spus eu. „Au trecut de la a fi studenţi la a fi miliardari, iar în curând vor exista elevi de lieeu care ajung direct miliardari, fără să fi încercat vreodată să-şi găsească o slujbă. Eu cunosc o asemenea persoana ea re a devenit miliardar fără să fi avut o slujbă vreodată. După ce mi-a citit cartea şi a jucat jocurile mele educaţionale a cumpărat o proprie uite întinsă, a vândut o parte din terenul liber, a păstrat clădirea cu apartamente şi şi-a plătit împrumutul cu banii pe care i-a luat de pe teren. Acum deţine clădirea de apartamente, care valorează puţin peste un milion de dolari şi încasează un venit lunar de 4.000 de dolari fără să muncească. Mai are aproape un an şi termini liceul”.

Studenţii au rămas din nou tăcuţi, gândindu-se la ceea ce tocmai spusesem. Unora le era greu să creadă povestea mea legată de elevul de liceu, dar ştiau că, într-adevăr, mulţi studenţi renunţă la facultate pentru a deveni miliardari. În cele din

urmă, unul din studenţi a spus:

„Deci, în Era Informaţională, oamenii se îmbogăţesc prin informaţii”.

„Nu numai în Era Informaţională”, am răspuns. „Acest lucru e valabil şi pentru epocile dinainte. Cei care nu deţin active muncesc pentru oamenii care creează, achiziţionează şi controlează active, şi sunt controlaţi de către aceştia”.

„Aşadar, vreţi să spuneţi că un puşti de liceu mă întrece din punct de vedere financiar, chiar dacă nu are o educaţie aleasă şi nu a studiat la o şcoală de prestigiu, sau nu are o slujbă foarte bine plătită”, a zis primul student.

„Exact asta vreau să spun. Contează mai mult modul tău de gândire, decât educaţia, 1 homas Stanley, scriitor de succes şi autor al cărţii *Milionarul de lângă noi*, afirmă în cartea sa cea mai recentă, *Mintea unui milionayy* că în urma cercetărilor sale mi-a găsit nicio legătură între rezultatele bune la examene, note. Mari şi banc” Studentul cu planul de investiţii de *20.000* de dolari pe an a spus: „Deci dacă vreau să fac parte din clubul 90/10 ar trebui să învăţ să creez active, în loc

să le cumpăr. Ar trebui să fiu creativ şi nu să fac ceea ce face toată lumea, pentru a obţine active.

„Aşa cum spunea miliardarul Henry Ford: «Gândirea este munca cea mai grea. De aceea atât de puţini oameni se încumetă să facă această mun că, 11, am răspuns eu. „De asemenea, această afirmaţia explică şi faptul că dacă faci ceea ce au făcut cei 90% dintre investitori, vei ajunge să împarţi cu ei eci 10% din averi A

„Şi explică şi afirmaţia lui Einstein: «Imaginaţia este mai importantă decât deţinerea unor informaţii a adăugat un alt student.

„Şi de aceea tatăl bogat mi-a dat un sfat. Pentru momentele în care angajez un contabil. El mi-a spus că atunci când se prezintă la interviu, să-l întreb: «Cât face 1 + 1*}*» Dacă persoana respectivă răspunde «3», nu-l angaja! înseamnă că nu e foarte deştept. Dacă acel contabil răspunde «2», nici atunci nu trebuie să-l angajezi, pentru ea, din nou, nu e suficient de deştept. Dar dacă răspunde: «Cât vrei să facă 1 + 1?», angajează-l imediat!”

Studenţii au izbucnit în râs şi am început să strângem materialele. „Deci trebuie şi creezi active

prin care să cumperi alte active şi pasive. Este corect?" a întrebat un student L-am aprobat.

„Poţi să foloseşti vreodată bard ca să cumperi alte active?" a întrebat acelaşi student.

„Da, dar eu prefer să folosesc banii generaţi de activele pe care eu le-am creat ca să cumpăr alte active, am răspuns eu, luându-mi valiza. Aminteşte-ţi că nu-mi place să muncesc pentru bani. Prefer să creez active care să-mi cumpere alte active şi pasive".

Uii tânăr student din Gfiina m-a ajutat cu bagajele şi mi-a spus: „Şi **d e aceea** ne **recomandaţi sistemul vânzărilor piramidale? Cu foarte puţini bani şi risc scăzut, oricine îşi poate erca active în timpul liber".**

Eu l-am aprobat.

„Este vorba de un activ general, care poate fi transmis copiilor, dacă aceştia îl vor. Nu cunosc prea multe companii care ţi-ar permite să transmiţi copiilor slujba ta. Acesta poate fi un test bun pentru un activ, să verifici dacă-l poţi lăsa celor dragi. Tatăl meu, cel pe care-l numesc tatăl meu sărac, a muncit din greu ca să urce în ierarhia guvernamentală» Chiar dacă nu ar fi fost concediat, nu ar fi putut

transmite copiilor săi munca sa de ani întregi, oricum niciunul dintre noi nu dorea s-o primească în schimbul lui şi nici nu am fi avut pregătirea necesară/*

Studenţii m-au ajutat să ajung la maşină.

„Aşadar, trebuie să de gândim cum să creăm active mai degrabă decât să muncim din greu şi să cumpărăm active!" a spus studentul cu planul de 20.000 de dolari.

„A să-l a dacă vreţi să faceri parte din clubul 90/10", am răspuns. Acesta este motivul pentru care tatăl bogat m-a provocat să fiu mereu creativ şi să creez diferite tipuri de active fără să le cumpăr. El considera că este mai bine să munceşti ani de zile ca să creezi un activ decât să munceşti o viaţă întreagă pentru bani, şi să creezi active pentru altcineva.*

Atunci, studentul cu planul de 20.000 de dolari a zis, pe când urcam în maşină:

„Deci tot ce trebuie să fac este să transform o idee în active, cu o valoare forte mare, care să mă facă bogat. Dacă reuşesc să fac acest lucru, înseamnă că am rezolvat ghicitoarea 90/10 şi o să

fac parte din cei 10% din investitori care controlează 90% din bani”.

Am închis uşa, râzând, şi am răspuns:

„Dacă reuşeşti să rezolvi ghicitoarea 90/10 şi în realitate, o să ai toate şansele să faci parte din cei 1C% din investitori care controlează 90% din bani. Dacă în viaţa reală nu rezolvi această ghicitoare, o să ajungi probabil să faci parte din cei 90% care controlează doar 1C% din bani”.

Le-am mulţumit studenţilor şi am pornit maşina.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

După cum spunea Henry Ford: „Gândirea este munca cea mai grea. De aceea atât de puţini oameni se încumetă să gândească”. Sau, cum spunea ratăl bogat: „Mintea este activul nostru cel mai puternic, dar care se poate transforma în pasivul cel mai puternic dacă nu este folosit în mod corespunzător.*

Tatăl bogat mă forţa mereu să creez noi active, pe care să le înscriu în coloana ne completată a activelor. Stătea cu fiul lui şi cu mine şi ne întreba cum am putea realiza active noi. Nu conta dacă veneam cu o idee nebunească sau absurdă, el voia doar ca noi să învăţăm să transformăm această idee

într-un activ. Ne cerca să ne apărăm punctul de vedere şi să îi răspundem la provocări. Până la urmă, metoda lui a fost mult mai bună decât dacă ne-ar fi spus să muncim din greu, să strângem bani şi să facem economii, aşa cum mă sfătuia tarăl bogat.

Aşadar, întrebarea este:

Sunteţi dispuşi să luaţi în considerare alternativă de a vă crea propriile active, în loc de a le cumpăra?

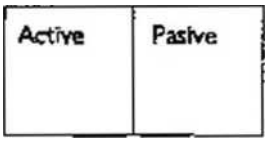
Da Nu.

Există multe cărţi şi programe educaţionale care vă învaţă cum să cumpăraţi active cât mai chibzuit. Pentru mulţi oameni, cumpărarea activelor este planul cel mai bun. Vă recomand acest lucru şi dacă v-aţi elaborat planuri de investiţii pentru a obţine siguranţă şi confort. Învestiţi în active de genul acţiunilor companiilor renumite şi fondurilor mutuale bine administrate, pentru a atinge nivelul siguranţei şi confortului! Dar dacă doriţi să deveniţi un investitor extrem de bogat, întrebarea este: „Sunteţi dispuşi să vă realizaţi propriile active, în loc să le cumpăraţi pe ale altcuiva? * Dacă nu sunteţi dispuşi, atunci, după cum am mai spus,

există foarte multe cărţi şi programe educaţionale despre cumpărarea activelor.

Dacă sunteţi dispuşi să luaţi în considerare alternativă de a vă. Crea propriile active, atunci capitolele următoare sunt foarte valoroase, poate chiar nepreţuite. Vă vom învăţa cum să transformări o idee în active care vor procura alte active. Nu vom vorbi doar despre modul în care puteţi ajunge să scrieţi o sumă cât mai mare în coloana activelor, ci şi cum să păstraţi banii pe care aceste active îi vor aduce, cum să le faceţi să vă aducă şi mai multe active şi o viaţă plină de lux. Vă vom arăta cum au ajuns cei 10% din investitori să deţină 90% din bani. Aşadar, dacă doriţi să aflaţi toate aceste lucruri, vă rugăm să continuaţi să citiţi /

Din nou, aceasta este ghicitoarea 90/10:



Venit

Cheltuieli

Ghicitoarea este: „Cum crc cz. I active pentru a le în cric în coloana activelor, fără a cheltui bani pentru a le achiziţiona? *

Observaţiile lui Robert:

Prima mea afacere importantă a fost cea cu portofele de nailon şi velero, pe care am început-o în 1977, A înseiruinr o sumă foarte mare în coloana activelor. Problema a fost, însă, că suma activelor era foarte mare, dar aptitudinile mele ea afacerist erau foarte scăzute. Aşadar, deşi, practic am ajuns milionar la 20 şi ceva de ani, am şi pierdut toiul tot la 20 şi ceva de ani. Am repetat acelaşi proces după 3 ani, cu o afacere în domeniul muzicii rock-and-roll. Când MTV-ul a dat lovitura, mica noastră companie a fost gata să profite de noua modă şi de nebunia care apăruse. Din nou, activele create au fost mai

mari decât oamenii care Icau creat, Ne-am înălţat ea o rachetă şi ne-am prăbuşit ca o rachetă fără combustibil. În următoarele capitole vom prezenta modul de a crea active considerabile, de a dobândi pregătirea profesionali pe măsura acestor active şi de a vă păstra banii obţinuţi prin investiţii în alte active, de multe ori mai stabile. După cum spunea tatăl bogat: „ha ce îţi foloseşte să câştigi o mulţime de bani dacă nu pori să-i păstrezi? * Investiţiile reprezintă modul inteligent de a-ţi păstra banii.

ETAPA A DOUA

Ce tip de investitor vrei să devii f

CAPITOLUL 20

Cum să găseşti răspunsul la ghicitoarea 90/10 f

Tatăl bogat spunea: „Exista investitori care cumpără active şi investitori care creează active. Dacă vrei să rezolvi ghicitoarea 90/10, atunci trebuie să fii un investitor de ambele tipuri”.

I a începutul acestei cărţi, v-am spus povestea în care mă plimbam împreună cu tatăl bogat şi cu Mike pe plajă, privind o proprietate foarte scumpă, cu vedere la plajă, pe care tatăl bogat tocmai o cumpărase. Vă mai amintiţi, probabil, că l-am întrebat pe tatăl bogat cum de el îşi permite să cumpere o astfel de proprietate, când tatăl meu bogat nu şi-o permite. Răspunsul tatălui meu bogat a fost: „Nici eu nu-mi permit să cumpăr terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obţine”. Eu nu vedeam decât un teren cu maşini abandonate, o clădire pe jumătate prăbuşită, buruieni. Şi moloz peste tot, şi o pancartă mare pe care scria „De vânzare” înfiptă în mijlocul proprietăţii. La vârsta de 12 ani nu vedeam cum ar putea fi această proprietate o afacere profitabilă, dar tatăl bogat ştia cum. El îşi realizase afacerea în

mintea sa, iar această abilitate de a concepe afaceri este motivul pentru care a devenit unul dintre cei mai bogaţi oameni din Hawaii. Cu alte cuvinte, tatăl bogat a găsit răspunsul la ghicitoarea 90/10 creând active care, la rândul lor, au cumpărat alte active. Acesta nu este mimai planul tatălui bogat, este planul major etăţii celor 10% din investitori care deţin 90% din bani, aşa cum s-a întâmplat, şi în trecut, şi cum se va întâmpla şi în viitor.

Dacă ari ciut cartea *Tată bogat, tată sărac* poate vă mai amintiţi povestea lui Ray Kroe care a spus la 1111 **curs de maşterat ţinut de un prieten al meu, că McDonald s, companie fondată de el, nu se ocupă cu pregătirea hamburgerilor. De fapt, afacerea lor principală era cea imobiliară. Din nou, întâlnim formula, prin care sunt create active care cumpără alte active, formulă datorită căreia McDonald s deţine cea mai profitabilă afacere imobiliară din lume. Totul face parte dintr-un plan. Şi de aceea tatăl meu, de îndată ce şi-a dat seama că vreau cu adevărat să devin bogat, mi-a spus în reperare rânduri: „Dacă vrei şi lu să găseşti răspunsul la ghicitoarea 90/10, trebuie să fii un investitor de**

ambele tipuri. Trebuie să ştii şi să creezi active şi să le cumperi. Învestitorul de nivel mediu nu este conştient de existenţa a doua procese diferite de investiţii şi nu se pricepe la niciunul din ele. De cele mai multe ori, investitorul de nivel mediu nici xnăcar nu are un plan scris".

Cum să-ţi transformi ideile în milioane, poate chiar miliarde de dolari

A doua jumătate a acestei căiţi vă va învăţa cum o persoană poate crea aelâve, Tatăl bogat a petrecut multe ore învăţându-mă cum să transform o idee într-o afacere, care să creă /e active, care, la rândul lor, să cumpere alte active. În timpul unei astfel de lecţii, tatăl bogat a spus: „Mulţi oameni au idei extraordinare, care i-ar putea face mai bogaţi decât ar fi visat vreodată. Prob3ema este că ei nu au fost învăţaţi niciodată cum să facă o afacere din ideea lor, aşa că multe din aceste idei nu sunt niciodată puse în practică. Dacă vrei să faci pane din procentul de 10% din investitorii care deţin 90% din bani, trebuie să ştii cum să clădeşti o afacere în jurul ideii tal*c*". A doua jumătate a acestei cărţi vă Ya prezenta ceea ce tatăl bogat numea „Triunghiul

PT”, adică structura mentală care poate da viaţă ideilor voastre de afaceri. Puterea acestui triunghi este cea care transformă o idee într-un activ.

Tatăl bogat spunea mereu: „În afară de abilitatea de a crea active care să cumpere alte active, un alt motiv pentru care investitorii bogaţi devin şi mai bogaţi este faprul că ei ştiu cum să-şi transforme ideile în milioane, poate chiar miliarde de dolari. Poate că investitorul de nivel mediu are idei excelente, dar nu are priceperea necesară pentru a transforma aceste idei în active care cumpără alte active”.

Capitolele următoare se referă la modul în care oamenii obişnuiţi pot transforma ideile lor în active care pot cumpăra alte active.

***„Nu poţi face asta*!”**

Învăţându-mă cum să-mi transform ideile în active, tatăl bogat îmi spunea: „Când o să începi să-ţi transformi ideile în bani, jrhulte persoane îţi vor spune: «Nu poţi face as La**!» Aminteşte-ţi că nimic nu-ţi distruge ideile mai mult decât o fac oamenii cu idei puţine şi lipsiţi de imaginaţie!” Tatăl bogat mi-a dat două motive pentru care el credea ca oamenii**

au tendinţa să spună: „Nu poţi face asta 1”.

Ei lac această afirmaţie, chiar dacă tu reuşeşti să Jaci ceea ce ei spun că nu poţi, pentru că ei sunt cei care nu pot să facă lucrul respectiv, nu tu.

2. Ei Jac această afirmaţie pentru că nu înţeleg ceea ce vrei tu să faci.

Tatăl bogat nh-a explicat ca procesul prin care câştigi bani este unul mental mai degrabă decât unul fizic.

Unul din citatele lui preferate este din afirmaţiile lui E.instein, El spune: „Spiritele luminate au înfruntat adesea opoziţia violenta a minţilor mediocre”. Comentând citatul lui Einstein, tatăl bogat spunea: „Toţi avem atât spirite luminate, cât şi minţi mediocre. Provocarea atunci când trebuie să ne transformam ideile în active de milioane sau miliarde de dolari, consta în lupta care se dă între spiritul nostru luminat şi mintea noastră, de cele mai multe ori, mediocră”.

Când le explic Triunghiul P-i, adică structura de afaceri care transforma ideile în realitate, şi care este prezentată în a doua jumătate a acestei cărţi, oamenii se simt copleşiţi de cantitatea de

cunoştinţe pe care trebuie să şi-o însuşească pentru a înţelege şi aplica mecanismul de funcţionare a acestui triunghi. Atunci, le reamintesc că există o luptă între spiritele lor luminate şi minţile lor mediocre. Când această luptă începe să apară, le amintesc oameni3or ceea ce mi-a spus tatăl bogat. El spunea.: „Ejcistă mulţi oameni cu mari idei, dar foarte puţini oameni eu mari sume de bani. Regula 90/10 se dovedeşte a fi adevărată pentru că nu este nevoie de o idee extraordinară ca să devii bogat, ci e nevoie de o persoană extraordinară în spatele ideii. Trebuie să fii Joaite hotărât şi stăpân pe convingerile tale ca să-ţi transformi ideile în averi. Chiar dacă înţelegi procesul prin care îţi poţi transforma ideile în milioane şi chiar miliarde de dolari, aminteşte-li ca ideile extraordinare devin averi impresionante numai dacă persoana care le va pune în practică doreşte să iasă din mediocritate, Este greu să-ţi conţinui drumul dacă toţi cei din jurul tău îţi spun: «Nu poţi face asta!» Trebuie să fii toarte puternic, pentru a rezista îndoielilor celor din jur. O ar trebuie să fii şi mai puternic dacă eşti chiar tu cel care îşi spune: «Nu poţi face asta! Asta nu

înseamnă să te arunci cu ochii închişi într-o situaţie nouă, fără să asculţi părerile hune sau proaste ale prietenilor, sau propfia-ţi părere. Ar trebui să-i asculţi şi să le foloseşti ideile, dacă se dovedesc mai bune decât ale tale. Dar acum nu vreau să vă vorbesc despre simple idei sau şi atu îi.

Acum mă refer la ceva mai mult decât atât. IVlă refer la spiritul vostru şi la dorinţa de a merge mai departe chiar dacă aveţi îndoieli şi aţi rămas fără idei bune. Nimeni nu vă poate spune ce puteţi şi ce nu puteţi face! Doar voi înşivă puteţi hotărî lucrul acesta. Abia la capătul drumului vă descoperiţi propria măreţie, iar? n dorinţa de a vă transforma ideile în bani, veţi ajunge adesea la capăt de rând, şi veţi descoperi că nu mai aveţi nici idei, nici bani, ci numai îndoieli. Dar dacă veţi găsi în voi înşivă acel spirit care să vă impulsioneze să continuaţi, atunci veţi descoperi cu adevărat ce anume transformă ideile bi active impresionante. Transformarea ideilor în averi se datorează mai mult spiritului uman decât puterii minţii. La sfârşitul fiecărui drum, antreprenorul îşi descoperă spiritul. Descoperirea spiritului antreprenorial şi cultivarea

lui sunt mai importante decât ideea în sine şi decât dezvolta rea afacerii. Odată ce vă veţi descoperi spiritul antreprenorial, veţi avea pentru totdeauna abilitatea de a transforma Idei obişnuite în averi fabuloase. Amintiţi-vă mereu cd lumea e plină de oameni cu mari idei, dac există Foarte puţini oameni cu mari aven!

Următoarele capitole vă vor ajuta să vă descoperiţi spiritul antreprenorial şi să vă dezvoltaţi abilitatea de a transforma idei obişnuite în averi extraordinare. Etapa a doua vă va prezenta tipurile de investitori, îţi viziunea tatălui bogat, şi vă va da posibilitatea de a alege calea cea mai potrivită pentru voi. Etapa a treia va analiza Triunghiul P I al tatălui bogat şi modul în tare acesta vă poate oieri structura transformării unei idei bune într-mi activ.

F.tapa a patra va prezenta modul de gândire adoptat de investitorii sofisticaţi şi modul de analiză a investiţiilor, dar şi calea aleasă de investitorul suprem, de a-şi transforma ideile cu ajutorul Triunghiului P-I în averi fabuloase. TJltijna etapă, cea de-a cincea, *Cum la dăruieşti altor st din*

b sânii tăi**ri este cea mai importantă.**

CAPITOLUL 21

Categoriile de investitori în viziunea tatălui bogat

Această carte reprezintă o poveste educaţională despre felul în care tatăl meu bogat. m-a ghidat din momentul în care am părăsit Forţele Marine, şi nu aveam nici bani, nici slujbă, spre a-mi găsi drumul şi a deveni un investitor suprem – adică o persoană care scoate acţiuni la bursă, şi nu una care cumpără acţiunile alora, o persoană din interiorul lumii investiţiilor şi nu una care face investiţii din exterior. Alte vehicule ale investiţiilor, în care cei bogaţi investe. Se spre deosebire de cei. Săraci şi cei din clasa de mijloc, sunt ofertele publice iniţiale de acţiuni, plasamentele private şi alte valori mobiliare. Îndiferent dacă sunteţi un investitor din interior sau din exterior, este important să înţelegeţi noţiunile de bază ale regiemeţărilor în materie de valori mobiliare.

Citind *Tată bogat, tata sărac* v-au familiarizat cu noţiunile de teorie financiară, un lucru indispensabil pentru un investitor de succes. Citind *Cadranul banilor* aţi aflat care sunt cele patru cadrane

diferite şi modalităţile în care oamenii câştigă bani în funcţie de cadranul din care fac parte, la fel ca şi modul în care legile fiscale diferite afectează diferitele cadrane. Doar citind primele două cărţi şi, poate jucând şi jocul nostru educaţional *Casbflow,* veţi acumula mai multe cunoştinţe fundamentale despre investiţii decât cei care fac deja investiţii.

Odată ce veţi înţelege noţiunile fundamentale despre investiţii» veţi înţelege mai bine şi categoriile de investitori, aşa cum îi împarte tatăl bogat, şi cele IC tipuri de control al investiţiilor, importante pentru toate categoriile de investitori:

Cele 10 tipuri de control al investiţiilor

1. **Controlul asupra propriei persoane**
2. **Controlul asupra ratei venit/cheltuieli şi active/pasive**
3. **Controlul asupra managementului investiţiilor**
4. **Controlul asupra impozitelor**

5 «Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi

6. **Controlul asupra tranzacţiilor realizate prin intermediul brokerilor**

7. **Controlul asupra ETC (entităţi, timp, caracteristici)**
8. **Controlul asupra termenilor şi condiţiilor înţelegerilor**
9. **Controlul asupra accesului la informaţii**
10. **Controlul asupra damuri i banilor, filantropici, redistribuirii averii.**

lată), meu bogat spunea increu: „Investiţiile nu sunt riscante, să pierzi controlul este riscant. Cei mai mulţi oameni consideră investiţiile riscante deoarece nu stăpânesc una din aceste zece reguli pentru menţinerea controlului. Nu vom intră în amănunte în legătură cu aceste zece reguli. În orice caz, citind această carto veţi învăţa cum să obţineţi un control mai mare asupra acţiunilor voastre ca investitori – în special cel enunţat de regula numărul 7, controlul asupra entităţii, timpului şi caracteristicilor. Acestea sunt elementele în cazul cărora multor investitori Îie le lipseşte controlul în totalitate, fie au nevoie de mai mult control, fie nu înţeleg nici măcar noţiunile de Ьa /Д legate de investiţii.

Prima etapă a acestei cărţi a fost dedicată tipului

de control celui mai important CONTROLUL ASUPRA PROPRIEI PERSOANE. Dacă nu eşti hotărât şi pregătit psihic pentru a deveni un investitor de succes, ar trebui să-ţi încredinţezi banii unui consilier financiar sau unei echipe pregătite să te îndrume în alegerea investirii loc.

Eram extrem de pregătit

La acest stadiu a) educaţiei mele financiare, tată) bogat ştia că făcusem o alegere:

Eram pregătii psihic pentru a deveni investitor.

Eram hotărât să devin un investitor de succes.

Ştiam că eram pregătit din punct de vedere psihic şi foarte hotărât să devin investitor. Cu toate acestea, tatăl bogat m-a întrebat:

„Ce fel de investitor vrei să devii? *

„Un investitor bogat", 0 am răspuns.

Atunci tatăl bogat şi-a luat din nou carneţelul şi a scris următoarele categorii de investitori:

1. **Investitorul acreditat *v,* 2. Învestitorul calificat**
3. **Investitorul sofisticat**
4. **Investitorul intern**
5. **Investitorul suprem.**

„Care este diferenţa dintre aceste categorii?" am

întrebat.

Tatăl bogat a adăugat o descriere fiecărui tip de investitor:

1. Învestitorul acreditat câştigă o grămadă de bani şi/sau are un venit net ridicat

***2.* Învestitorul calificat are cunoştinţe foarte bune despre**

investiţiile Fundamentalc şi ceic tehnice

3. Investitorul sofisticat înţelege investiţiile şi legea

4. Investitorul intern este cel care creează investiţia

5. Investitorul suprem devine acţionarul care vinde acţiunile.

Citind definiţia investitorului acreditat m-am simţit foarte neajutorat. Nu avea ni nici bani, nici slujbă.

Tatăl bogat mi-a văzut reacţia, a luat carneţelul înapoi şi a încercuit investitorul intern".

Este bine să începi ca investitor intern

„De aici vei începe, Robot!" mi-a spus tatăl bogat, arătând spre investitorul intern. „Chiar daci ai foarte puţini bani şi foarte puţină experienţă, este

posibil să începi de la nivelul investitorului intern, a continuat tatăl bogat. Trebuie să începi de jos şi să continui să acumulezi cunoştinţe. Nu ai nevoie de bani ca să câştigi bani”.

Spunând acestea, a notat cei trei II:

1. **Educaţie**
2. **Experienţă**
3. **Excedent monetar**

„Odată ce vei acumula cei trei E, vei deveni un investitor de succes”, a zis tatăl bogat. „Te-ai descurcat foarte bine la capitolul educaţie financiară, iar acum ai nevoie de experienţă. Când vei acumula experienţa potrivită, împreună cu baza de cunoştinţe financiare, vei dobândi şi excedentul monetar”.

„Dar investitorul intern este abia pe locul patru în lista ta. Cum pot să încep ca investitor intern?” am întrebat eu, încă nedumerit.

Tatăl bogat voia să încep ea investitor intern, deoarece voia să ai ung să crce /. Active care, la rândul lor, să cumpere alte active.

Punctul de pornire este propria afacere

„O să te învăţ elementele de bază pentru a-ţi

construi o afacere de succes", a continuat tatăl bogat. „Dacă vei învăţa să construieşti o afacere de succes, situându-te în cadranul P, afacerea ta va genera un excedent monetar. Atunci îţi vei putea folosî aptitudinile pe care le-ai dobândit învăţând să devii un patron (P) de succes pentru a analiza investiţiile în calitate de investitor (1)".

„E ca şi când aş intra pe uşa din spate, nu-i aşa?" am întrebat.

„Eu aş spune ca mai degrabă e oportunitatea vieţii talc!" a răspuns tatăl bogat. „Odată ce vei învăţă cum să obţii primul milion de dolari, următoarele zece milioane vor veni foarte uşor!"

„În regulă, şi cum încep?" am întrebat nerăbdător.

„Mai întâi îţi voi descrie diferitele categorii de investitori", a răspuns tatăl bogat, „ca să poţi înţelege ceea ce-ţi voi spune".

Privire de ansamblu Puteţi face o alegere **în această etapă a *Ghidului de investiţii* vom prezenta fiecare categorie de investitori, aşa cum îi descrie tatăl bogat. În următoarele mini capitole vă vom explica deosebirile (avantajele şi dezavantajele) fiecărei categorii, deoarece calea aleasă de mine s-ar putea să nu he cea mai potrivită pentru voi.**

i Investitond acreditat

Investitorul acreditat este acea persoană cu un venit ridicat sau o avere netă foarte mare. Ştiam că nu puteam face parte din această categorie.

O persoană care face investi în pe termen **lung, care alege să investească pentru a avea siguranţă şi confort, poate fi foarte bine considerată un investitor acreditat. Sunr foarte mulţi A ŞI L care sunt foarte mulţumiţi de situaţia lor financiară, Şi-au dat seama devreme că trebuie să-şi asigure viitorul din punct de vedere financiar prin cadranul I. Şi şi-au formulat un plan de a investi eu ajutorul venitului (or obţinut în calitate de A ŞI L. Planurile lor financiare, fie pentru a obţine siguranţă, fie pentru a obţine confort, au fost duse la Imn sfârşit.**

În *Cadranul banilor* am discutat despre abordarea

„din două direcţii” pentru dobândirea siguranţei financiare. Îi admir pe cei care au fost prevăzători şi şi-au elaborat un plan financiar care să Je asigure viitorul. Pentru aceşti oameni, calea pe care eu am ales-o le va părea fie o misiune imposibilă, fie o munci istovitoare.

Există şi mulţi A ŞI T. Care pot fi consideraţi investitori acreditaţi doar datorită venitului lor.

Dacă faceţi parte din categoria investitorilor acreditaţi, veţi avea acces la investiţii care nu sunt accesibile majorităţii oamenilor. Cu toate acestea, pentru a alege investiţiile de succes, este necesar să aveţi o bună educaţie financiară. Dacă alegeţi să nu investiţi timp pentru a vă îmbunătăţi educaţia financiară, atunci, ar trebui să vă încredinţaţi banii unor consilieri financiari profesionişti, care să vă asiste în deciziile pe care le luaţi cu privire k investiţii.

În urma unei statistici, s-a constatat că astăzi numai 6 milioane de americani întrunesc condiţiile pentru a fi consideraţi investitori acreditaţi. Într-o ţară cu aproximativ 250 de mii Ioane de locui Lori, dacă aceasta cifră este corectă, atunci înseamnă că

numai 2,4% din populaţie se încadrează în această categoric, întrunind cerinţele mi ni me. Dacă această statistică este corectă, înseamnă ca şi mai pup ni oameni sunt czlilicaţi pentru următoarele niveluri de investiţii. Şi mai înseamnă că există un număr foarte mare de investitori care lac investiţii speculative, cu un grad ridicat de risc, pe care, de fapt, ar fi trebuit să le evite.

Din nou, vă reamintim ca definiţia CTVM a Investitorului Acreditat presupune:

1 «un venii anual de 200 COD de dolari pentru o persoană

2. un venit de 300.000 de dolari pentru un cuplu sau 3.1 milion de dolari avere netă

Având în vedere faptul că doar 6 milioane de persoane întrunesc condiţiile necesare pentru a putea fi consideraţi Investitori Acreditaţi, îmi dau. Seama că muncind din greu pentru a strânge bani este o metodă foarte dificilă de a ajunge să faci investiţii destinate celor bogaţi. Cântărind ideea că ai nevoie de un venit minim de 200.000 de dolari mi-am dat seama că tatăl meu adevărat, cel căruia îi spun tatăl în Eu sărac, n-ar fi reuşit niciodată să

îndeplinească această condiţie, indiferent cât de mult ar fi muncit şi câte măriri de salariu ar fi obţinut de la guvern.

Dacă aţi jucat *Ceishflavi 102*, aţi observat că Ruta Rapidă a acestui joc reprezintă calea de urmat pentru a. Ajunge la nivelul cerinţelor minime pentru lin Investitor Acreditat. Cu alte cuvinte, practic mai puţin de 2,4% din populaţia Americii întrunesc condiţiile necesare pentru a face investiţiile descrise de Ruta Rapidă a jocului. Asta înseamnă că 97% din locuitori investesc în Traiectoria Rutinei.

Investitorul calificat

Investitorul calificat ştie cum să analizeze acţiunile tranzacţienate public. El poate fi considerat „din exterior*, faţă de investitorul „intern". În general, această categorie a investitorilor calificaţi îi include pe cei care fac tranzacţii cu acţiuni şi pe analişti.

Investitorul sofisticat

Investitorul sofisticat deţine toţi cei trei E enunţaţi de tatăl bogat. În plus, acest investitor înţelege cu adevărat lumea investiţiilor. F.l foloseşte legile impozitele, corporaţiilor şi valorilor

mobiliare atât pentru a-şi maximiza câştigurile cal şi pentru a-şi proteja capitalul de bază.

Dacă intenţionaţi să deveniţi un investitor de succes, dar nu doriţi să vă construiţi propria afacere, atunci ar trebul să urmăriţi să deveniţi un investitor sofisticat.

Începând cu această categoric până la cea a investitorului suprem, investitorii ştiu că există două feţe ale aceleiaşi monede. Ei ştiu că privind doar o faţă a monedei, vor descoperi o lume în alb şi negru, daiprivind ambele feţe le monedei, vor vedea o lume pictată în nuanţe de gn. Este o lume în care, cu siguranţă, nu vrei să faci tocul de unul singur. De parura monedei în care lumea este alb-negru, investitorii pot să investească pe cont propriu. Dar de partea cealaltă, investitorul trebuie să fie permanent asistat de echipa sa.

Investitorul intern

Ţinta investitorului intern este să-şi construiască o afacere de succes. Aiaccrca poate consta într-o singură proprietate imobiliară pe care o închiriază sau o companie de milioane de dolari, care face comerţ cu amănuntul.

Un P de succes ştie cum să creeze şi să construiască active. Tatăl bogat spunea: „Bogaţii inventează bani. După ce înveţi să faci primul milion, următoarele zece le vei face foarte uşor”.

Un P de succes va învăţa de asemenea, şi cum să analizeze companiile pentru investiţii din exterior. Astfel, un investi lor intern de succes poate deveni şi un investitor soh sticat de succes.

Investitori suprem

Ţelul unui investitor suprem este de a deveni un acţionar emitent. F.l deţine o afacere de succes prin care vinde publicului drepturi de.1 deţine o parte din acea companie. Aşadar, este Lin acţionar care vinde acţiuni. Acesta este şi ţelul meu. Deşi nu am atins acest ţel, intenţionez să acumulez cunoştinţe şi experienţa şi mi-am luat angajamentul să fac acest lucru până când voi deveni acţionar emitem.

Ce fel de investitor eşti f

În capitolele următoare vi vom prezenta fiecare categoric de investitori, cu detaliile necesare. După ce veţi studia fiecare categorie, veci fi mult mai pregătiţi şi vă veţi putea alege propriul ţel în legătură cu investiţiile pe care le veţi face.

CAPITOLUL 22

Investitorul acreditat

Cine este un investitor acreditat?

Cde mai multe ţari dezvoltate: beneficiază de legi care protejează indivizii de investiţiile nefavorabile şi riscante. Problema este însă că, aceleaşi legi, îi şi împiedică pe oameni să investească în unele dintre investiţiile profitabile.

În America există Legea valorilor mobiliare din 1933, Legea tranzacţionării valorilor mobiliare din 1934, regulamentele CTVM supuse acestor legi şi Comisia pentru Tranzacţionarea Valorilor Mobiliare (CTVM). Aceste legi şi regulamente au menirea de a proteja publicul de interpretări greşite* manipulare şi alte practici frauduloase în tranzacţiile eu titluri de valoare. De asemenea, limitează diferite investiţii, făcându-le accesibile numai investitorilor acreditaţi şi sofisticaţi, şi solicită o expunere de (Aliată a acestor investiţii. Comisia pentru Tranzacţionarea Valorilor Mobiliare a fost creată pentru a asigura respectarea acestor legi.

În exercitarea acestui rol, CTVM a definit investitorul acreditat ca fiind o persoană cate a

câştigat 200.000 de dolari pe an (sau 300 COO de dolari pentru un cuplu) sau mai mult în ultimii doi ani şi care va avea acelaşi venit şi în anul viitor. Persoana, sau cuplul, se poate încadra în această categoric şi dacă deţine o avere netă de cel puţin I milion de dolari.

Tatăl bogat spunea: „Un investitor acreditat este cei care câştigă mult mai mult decât o persoană de nivel mediu. Asta mi înseamnă că este neapărat bogat sau că arc habar de investiţii/4 Problema în legătură cu această regulă este că mai puţin de 3% din populaţia Anicrieii are un venit între 200 00C de dolari şi 300.000 de dolari pe an. Asta înseamnă că doar aceşti 3% pot investi în valorile mobiliare reglementate de CTVM Cei care fac parte din restul de 97% nu au voie să facă astfel de investiţii, deoarece nu sunt investitori acreditaţi. Testul CTVM pentru investitorii sofisticaţi are legătură cu nivelul de inteligenţă financiară a investitorului.

Îmi amintesc când tatăl bogat a avut oportunitatea de a investi într-o companie numită Texas Instruments, înainte ca aceasta să fie transformată în ofertă publică. Pentru că nu a avul timp să analizeze această companie, o refuzat să

investească, decizie pe care a regretat-o ani la rând. Dar a acceptat alte oferte, înainte ca acestea să devină publice. A devenit chiar mai bogat datorită acestor investiţii, care nu au fost accesibile publicului. Tatăl bogat era calificat pentru a face parte din categoria investitorilor acreditaţi.

Când i-am spus tatălui bogat că vreau să investesc şi eu într-o companie înainte de a deveni accesibilă publicului larg, tatăl bogai. Mi-a spus că nu eram nici suficient de bogat, nici suficient de înţelept ca să investesc împreună cu el. Încă îmi mai amintesc vorbele lui: „Aşteaptă să fii bogat şi atunci vei fi primul care va întâlni cele mai bune investiţii! Cei bogaţi îşi aleg întotdeauna primii investiţiile cele mai profitabile, în plus, cei bogaţi pot cumpăra la cele mai mici preţuri şi cele mai mari cantităţi. Acesta este unul din motivele pentru care bogaţii devin şi mai bogaţi". Tatăl bogat era de acord cu CTVM, I se părea un lucru inteligent să-i protejezi pe investitorii de nivel mediu de riscurile acestor tipuri de investiţii, deşi el însuşi a câştigat sume impresionante de bani investind în calitate de investitor acreditat.

Cu toate acestea, tatăl bogat m-a avertizat: „Chiar dacă

eşti investitor acreditat, **s-ar** putea să nu ai ocazia să investeşti în afacerile cele mai profitabile. Pentru acest lucru, trebuie să faci parte dintr-o altă categorie, să ai cunoştinţele necesare şi acces la informaţii despre noi oportunităţi de investiţii".

Tipurile de controlai investiţiilor pentru investitorul acreditat

Niciun tip.

Tatăl bogat considera că, fără educaţie financiară, un investitor acreditat nu posedă niciunul din cele 10 tipuri de control asupra investiţiilor. Se poate ca investitorul acreditat să aibă foarte mulţi bauii, dar, de cele mai multe ori, nu ştie la ce să-i folosească.

Cei trei E deţinuţi de un investitor acreditat

Excedent monetar – poate.

Tatăl bogat specifica faptul că, deşi poţi întruni condiţiile necesare pentru a face parte din categoria investitorilor acreditaţi, totuşi ai nevoie de educaţie şi experienţă pentru a avansa spre categoriile investitorului calificat, sofisticat, intern şi suprem. El ebiar cunoştea foarte mulţi investitori acreditaţi care de fapt nu deţineau excedent monetar. Respectau condiţia referitoare la venit,

dar nu prea ştiau cum să-şi gestioneze numerarul.

Observaţiile lui Sharon

Aproape oricine poate deschide un cont de intermediere a tranzacţiilor bursiere, pentru a vinde şi cumpăra acţiuni ale diverselor companii considerate „publice”. Acţiunile unei companii sunt tranzacţionale în mod liber „şi vândute şi cumpărate de către public, de obicei prin intermediul schimbului. Bursa de valori este într-adevăr un loc în care participanţii pot acţiona liber. Fără intervenţii externe sau ale guvernului, indivizii pot decide singuri dacă preţul unei acţiuni este corect sau nu. Ei pot decide să cumpere anumite acţiuni, şi prin acestea, dreptul de a deţine o parte din compania respectivă.

În ultimii zece ani, fondurile mutuale au devenit din ce în ce mai populare. Acestea reprezintă nişte portofolii de investiţii administrate de profesionişti, şi, deţinând acţiuni în aceste fonduri mutuale, oamenii deţin de fapt dreptul de proprietate asupra altor valori mobiliare individuale. Mulţi investi Lori preferă aceste Ion duri mutuale datorită administrării lor de către protes ion işti, dar *şi*

datorită faptului că preferă să deţină o mică parte din mai multe valori mobiliare diferite, decât să achiziţioneze acţiunile miei singure companii. Dacă nu aveţi timpul necesar pentru a studia investiţiile (pentru a putea lua decr/. U în cunoştinţă de cau/, a) cel mai înţelept ar fi să alegeţi aceste fonduri mutuale sau să angajaţi un consilier de investiţii care să se ocupe de investiţiile voastre.

Un mod de a te îmbogăţi de pe urma valorilor mobiliare este de a participa la ofertele publice iniţiale (OH) de acţiuni ale unei companii. În mod normal, fondatorii unei companii şi investitorii iniţiali deja deţin pachete de acţiuni. Pentru a atrage fonduri suplimentare, compania iniţia/.» oferte publice iniţiale. Acesta este momentul în care intervine Comisia pentru Tranzacţionarea Valorilor Mobiliare (CTVM) cerând detalii despre ofertele respective – pentru a preveni frauda şi a-l proteja pe investitor de eventualele intenţii ascunse. Însă lucrul acesta nu înseamnă că, datorită CTVM, unele OP1 nu pot fi nişte investiţii neprofitabile. O OPI poate fi corectă din punct de vedere legal, dar şi o investiţie proastă în acelaşi timp, sau o investiţie

care va aduce pasive evidente (din cauza valorii scăzute).

Legea valorilor mobiliare din 1933 şi Legea tranzacţionării valorilor mobiliare din 1934 au fost adoptate pentru a reglementa astfel de investiţii şi pentru a-i proteja pe investitori de investiţiile frauduloase sau eu grad ridicat de risc, dar şi de proasta administrare a agenţilor de bursă. CTVM a fost fondata pentru a supraveghea emisiunea de ti duri de valoare şi industria valorilor mobiliare.

Reglementările eu privire la emiterea publică de acţiuni se aplică şi în cazul unor emisiuni private. Există şi unele excepţii de la aceste regulamente, pe care însă nu le vom prezenta acum. Deocamdată, importantă este înţelegerea definiţiei investitorului acreditat. Învestitorul acreditat poate investi **în** anumite valori mobiliare **în** care un investitor care **nu** este acreditat, care nu este sofisticat, nu poate ui vesti, deoarece apartenenţa 1. Această categorie de investitor „acreditat” presupune că ac;:

poate face fală unui risc monetar mai ridicat faţa de investitorul neacreditat:

Robert a amintit cerinţele pentru ca un individ, sau un cuplu, să de considerat investitor acreditat

în funcţie de venit sau avere netă. Orice director, diredor executiv sau partener general al emitentului unui pachet de acţiuni este de asemenea considerat investitor acreditai, chiar dacă nu întruneşte cerinţele referitoare la venit sau avere netă. Când vom discuta despre „invers" titorul intern* veţi vedea că această deosebire va deveni foarte importantă. De fapt, este calea pe care o aleg de cele mai multe ori investitorul intern cel suprem.

Capitolul 23

Investitorul calificat

Tatăl bogat definea investitorul calificat drept o persoană care posedă atât bani, cât şi cunoştinţe despre investiţii. Un investitor calificat este de obicei un investitor acreditat care a investit şi în educaţia sa financiară. Luând de exemplu piaţa de capital, tatăl bogat spunea că din categoria investi ton lor calificaţi fac parte cei mai mulţi dintre profesionişti care fac tranzacţii eu acţiuni. Datorită educaţiei lor, înţeleg diferenţele dintre investiţiile fundamentale şi cele tehnice.

1. **Modul fundamental de a face investiţii. Tatăl bogat spunea: „Un investitor care adoptă acest**

mod de a face investiţii reduce riscul analizând situaţia Îiuanciară a companiilor, şi urmărind valoarea şi dezvoltarea acestora/ Cel mai important lucru care trebuie luat în considerare atunci când alegem acţiunile în care să investim, este potenţialul câştigurilor viitoare ale companiei căreia aparţin acţiunile. Un investitor fundamental anali /ea/. A cu atenţie declaraţia financiară a companiei înainte de a investi în ea. În acelaşi timp, el ia în considerare şi perspectiva asupra economiei şi specificul industriei din care face parte compania respectivă. Un alt factor important al analizei fundamentale îl constituie evoluţia ratei dobânzii.

Warren Bafffit aste cunoscut ca unul dintre cei mai buni investitori cart aleg modul fundamental de a investi.

2. **Modul tehnic de a face investiţii, Fatal bogat spunea: „Investitorul care alege modul tehnic de a face investiţii, investeşte de fapt pe ba/a evoluţiei bursei, asigurându-se faţa de pierderile catastrofale. Cel mai important lucru**

care trebuie luat în considerare atunci când vrem să alegem acţiunile în care să investim, se referă la cererea pentru acele acţiuni şi la oferta companiei. Învestitorul tehnic studiază evoluţia preţului acţiunilor respective. Va fi oferta de acţiuni suficientă pentru cererea preconizată a acţiunilor respective?

Investitorul care alege acest mod de investiţii tinde să cumpere în luncţie de fluctuaţiile preţurilor şi de evoluţia bursei... tot aşa cum un cumpărător aşteaptă reducerile şi lichidările de stocuri. De fapt, mulţi astfel de investitori sunt ca mătuşa mea Doris. Mătuşa Doris merge la cumpărături împreună ai prietenele ci, căutând chilipiruri şi reduceri de preţuri, cumpărând diverse lucruri pentru că sunt ieftine, au o valoare scăzuta, sau pentru că şi prietenele ei le cumpără. Apoi ajunge acasă şi se întrer. Ba de ce a cumpărat lucrurile respective, le probează şi apoi le duce înapoi de unde le-a cumpărat pentru a-şi recupera banii şi a merge din nou la cumpărături.

Investitorul tehnic studiază evoluţia trecută a preţurilor acţiunilor unei companii. În investitor

tehnic adevărat nu este preocupat de operaţiunile din interiorul companiei, aşa cum este investitorul fundamental. Principalii indicatori pe care acestui îi ia în caicul sunt starea pieţei şi preţul acţiunilor.

Unul din motivele pentru care atât de mulţi oameni consideră investiţiile riscante este pentru că ci se comportă ca nişte „investitori tehnici*, dar nu cunosc diferenţa dintre un investitor tehnic şi unul fundamental. Învestiţiile sunt nscante pentru cei care aleg modul tehnic de a face investiţii deoarece preţul acţiunilor se modifică în funcţie de evoluţia pieţei, tată câteva exemple de cauze pentru modiiicănle preţurilor acţiunilor:

într-o zi, o acţiune este considerata profitabila, dar săptămâna viitoare îi scade cota; sau compania respectivă manipulează cererea o – f era prin divizarea acţiu? iilory sau reditcându-k valoarea prin creşterea, numărului de acţiuni printr-o ofertă secundară, sau reducând numărul acţiunilor cumpărându-k hi apoi;

sau un cumpărător instituţionakzat (un fond mutual sau un fond de pensii) cumpăra sau vinde acţiunile unei anumite companii într-un număr

foarte mare, care duce la dezechilibrarea hunei

Pentru investitorul de nivel mediu, investiţiile sunt riscante deoarece nu are nici educaţia financiară necesară pentru modul fundamental de a face investiţii, nici aptitudini adecvate pentru modul tehnic de investiţii. Dacă nu face parte din consiliul de administraţie al companiei care modifică ofena de acţiuni ale companiei respective, atunci râu deţine niciun control asupra fluctuaţiilor preţului acţiunilor la bursă, datorate modificării cererii şi ofertei. Astfel, este nevoit să suporte capriciile bursei, cu fluctuaţiile sale.

Se întâmplă de multe ori ca un investitor fundamental să descopere o companie excelentă, cu profituri mari, dar, pentru un motiv sau altul, investitorii tehnici nu suni interesaţi de aceasta şi astfel, preţul acţiunilor companiei nu vor creşte, în ciuda fapului că este o companie profitabilă, cu o bună administrare. Astăzi, mulţi investitori investesc în olertele publice iniţiale ale companiilor de pe internet, care nu au nici vânzări şi nu înregistrezi nici profit. Acesta este un **exemplu de situaţie în care investitorul tehnic este cel care**

determină valoarea acţiunilor unei companii.

Începând cu 1995, investitorii care au ales numai modul fundamental de investiţii nu au avut la fel de mult de câştigat ca şi investi Lorii care au adoptat şi modul tehnici de investiţii. În această piaţă de nestăpânit, unde persoanele care-şi asumă riscurile cele mai mari sunt cei care câştigă, pierzătorii sunt cei precauţi, şi cave caută valoarea. De fapt, aceşti investitori care îşi asumă riscuri atât de mari, i-au speriat şi pe investitorii tehnici, stabilind preţuri atât de ridicate unor acţiuni fără valoare. Dar, în cazul în care bursa se prăbuşeşte, cei care aleg modul fundamental de a investi şi cei care deţin aptitudini tehnice în tranzacţiile bursiere vor fi cei care vor reuşi să se descurce. Speculanţii amalovi, care se grăbesc să „joace" la bursă şi toţi începătorii care îşi aruncă banii pe OPI, vor avea de suferit în cazul scăderii bruşte a cotaţiilor bursiere. Tatăl bogat spunea: „Problema atunci când vrei să te îmbogăţeşti repede, fără să te asiguri în caz de pericol, este că ajungi să te prăbuşeşti mai repede şi mai de sus. Mulţi dintre cei care fac bani repede şi uşor se cred genii în domeniul investiţiilor, dar, în

realitate, sunt nişte nesăbuiţi, Tatăl bogat considera că ambele modalităţi de a face investiţii, cea fundamentală şi cea tehnică, sunt importante pentru a supravieţui în urma schimbărilor care apar în lumea investiţiilor.

Charles Dow, deţinătorul renumitei companii Dow-Jones, era un investitor tehnic. De aceea **The Wall Street Journal,** *publicaţie la fondarea căreia a contribuit, se adresează în principal investitorilor tehnici şi nu celor fundamentali*

George Soros este considerat unul dintre cei mai buni investitori tehnici.

Diferenţa dintre Cele două modalităţi de investiţii este uriaşă. Învestitorul fundamental analizează compania prin intermediul declaraţiilor ei financiare pentru a afla cât este de solidă şi ce potenţial de succes arc. În plus, investitorul fundamental ţine cont de evoluţia economici pe ansamblu şi a industriei din care face parte compania.

Un investitor tehnic îşi bazează investiţiile pe analiza graficelor cu evoluţia preţului şi volumului acţiunilor companiei. Învestitorul tehnic analizează ratele opţiunilor de vânzare şi cumpărare pentru

diferite acţiuni, la fel ca şi vânzările de acţiuni împrumutate. Deşi ambii investitori fac investiţii în funcţie de informaţiile pe care le deţin, sursele acestor investiţii sunt diferite. De asemenea, ambele tipuri de investitori au nevoie de aptitudini diferite şi de un vocabular diferit. Lucrul înspăimântător este că astăzi, mulţi investitori fac investiţii fără a deţine aptitudini specifice niciunuia dintre cele două tipuri. De fapt, sunt convins că cei mai mulţi investitori din **ziua de azi nici** jiu **cunosc diferenţa dintre un investitor tehnic şi unul 1 un dam en tal.**

Tatăl bogat spunea: „Investitorii calificaţi trebuie să ştie să realizeze o analiză atât fundamentală cât şi tehnica. El desena următoarea schemă. Această schemă explică motivul pentru care am obţinut o anumită dezvoltare. Vreau ca oamenii să dobândească o bună educaţie iinnnctară şi să-şi ajute copiii să-şi însuşească aceleaşi cunoştinţe ea şi ei de la o vârsta fragedă, aşa cum laiăl bogat m-a ajutat pe mine.

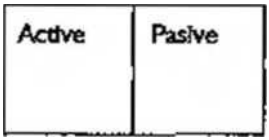
Modul fundamental ik.3 (ace invjaiiţu

Corporaţia ABC

Modul tehnic de à la Cff. Înve & uui

Venit

Cheltuieli



Corporaţia A BC

Declaraţia fiduciara

Attutudiui imprrante

- **Cunoştinţe financiare**
- **Fundamentele domeniului financiar**
- **Previziuni economice**

Listnmijgduisuxak

Cashfinw, hivoslâţii 107 Cashfloiv pentru copii

Preţul acţiuni lor. Corporaţiei ABC

Agmiidijp. I unpomnig Preţul acţiunilor şi istoricul vânzărilor Tehnici de opţiuni de vânza re/cu mpira le **Vânzări de acţiuni împrumutate**

Instrumente educaţionale

Cashfin&, Investiţii 2G2

Sunt deseori întrebat: „De ce trebuie un investitor calilicat să înţeleagă atât modul fundamental cât şi cel tehnic de a face investiţii?” Ku răspund cu un singur cuvânt: „Încredere”. Învestitorii de nivel mediu consideră investiţiile riscante pentru ca:

1. **Se afla în exterior şi încearcă să privească** 111

interiorul companiei sau proprietăţii în care urmează să investească. Pentru că nu ştiu să citească declaraţii financiare, aceştia depind în totalitate de opiniile celorlalţi. Oamenii ştiu că cei din interior deţin mai multe informaţii, tic şi numai la nivelul subconştientului, şi, de aceea, sunt supuşi unui risc mai scăzut.

2. **Pentru că oamenii nu ştiu să citească declaraţii financiare, atunci şi propriile lor declaraţii financiare sunt greşite. Şi, după cum spunea tatăl bogat: „Dacă o persoană are o bază financiară fragilă, atunci şi încrederea** 111 **propriile forţe este redusă”. Un prieten al meu, Keirli Cunningliam, spunea mereu:» Motivul principal pentru care oamenii nu vor să-şi analizeze declaraţiile financiare este pentru că s-ar putea să afle că au cancer financiar”. Vestea bună este că, odată ce-şi vindecă bolile financiare, vor avea o viaţă mai bună – şi uneori şi o sănătate mai bună.**
3. **Cei mai mulţi oameni ştiu cum să câştige bani numai atunci când bursa are un trend ascendent, şi trăiesc cu spaima că bursa se va**

prăbuşi. Dacă o persoană înţelege modalitatea tehnică de a face investiţii, atunci înseamnă că posedă aptitudinile necesare pentru a câştiga bani indiferent de evoluţia bursei. Învestitorul de nivel mediu, care nu deţine aptitudinile necesare unei modalităţi tehnice de a face investiţii, câştigă doar atunci când bursa creşte, şi de cele m2i multe ori, îşi pierde toţi banii investiţi atunci când bursa începe să scadă. Tatăl bogat spunea: „Un investitor tehnic investeşte fiind asigurat împotriva pierderilor enorme. Învestitorul de nivel mediu este ca un călător care zboară cu avionul fără a-şi fi luat o paraşută. 4

Tatăl bogat spunea mereu despre investitorii tehnici: „taurul („bull", care înseamnă atât „taur", cât şi „piaţă cu preţurile în creştere") urcă scările, iar ursul („bear" însemnând şi „urs" şi „piaţă cu preţurile în scădere") iese pe fereastră". O piaţă în care preţurile cresc continuu, va avea o creştere lentă, dar când se va prăbuşi, va fi ca un urs care iese pe fereastră. Învestitorii tehnici aşteaptă cu nerăbdare o prăbuşire a bursei, deoarece ştiu cum

să câştige bani repede când investitorii de ni vei mediu îşi pierd banii, bani pe care i-au strâns într-o perioadă lungă de timp.

Aşadar, o schemă a diferiţilor investitori şi a câştigurilor lor arată de cele mai multe ori în felul următor:

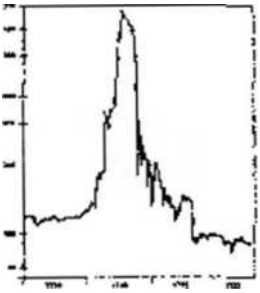
Investitori care pierd Investitori de nivel mediu Investitori calificaţi

Piaţa

Bursa creşte Bursa scade pierd pierd câştigă pierd câştiga câştigă

Investitorii pierd de cele mai multe ori pentru că aşteaptă prea mult până să cumpere acţiuni la bursă. Se tern atât de tare să nu piardă, încât aşteaptă mult prea mult pentru un indiciu care să le confirme că bursa are un trend ascendent. De îndată ce intră 111 **„joc", bursa ajunge în punctul culminant, iar apoi începe să se prăbuşească, iar ci ajung să piardă tot.**

Investitorii calificaţi sunt mai puţini preocupaţi de direcţia în care evoluează bursa.



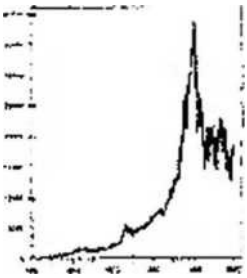
Hs<4; ni Soudi Sca | *7V) – 22*

1 1

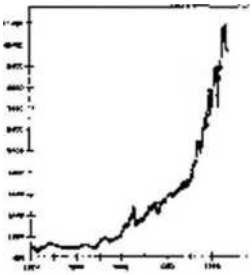
J

Gouda Tulip Bulb mania 1634 – 37 Se bazează pe «sumari istorice

DJIA 1921-32



Snisa; Rxi în i-reelner Ji.



DJIA 1974-????

Ei intră încrezători pe piaţă, cu un sistem de tranzacţii pregătit pentru situaţia în care bursa va creşte. Canei direcţia bursei se modifică, ci vor schimba, sistemul de tranzacţionare, ieşind din tranzacţiile anterioare şi folosindu-se de vânzarea acţiunilor prin împrumut şi de opţiunile de vânzare pentru a obţine profit atunci când bursa este în scădere. Faptul că deţin mai multe sisteme de tranzacţionare şi strategii le oferă o nun mare

încredere în foiţele proprii.

De ce ai dori să devii un investitor calificat

Investitorul de nivel mediu trăieşte cu teama că bursa se va prăbuşi, sau că preţurile vor scădea. De multe ori, ci spune: „Ce mă fac dacă scade preţul acţiunilor după ce le cumpăr?" Mulţi investitori de nivel mediu nu ştiu să profite de oportunităţile care apar atât în cazul cădem cât şi creşteni bursei. Un investitor calificat aşteaptă cu nerăbdare atât creşterile cât şi descreşterile bursei. Când preţurile cresc, ei ştiu cum să scadă gradul de risc şi să obţină profit indiferent de evoluţia preţurilor. Un investitor calificat îşi va „asigura" întotdeauna investiţiile împotriva riscului, ceea ce înseamnă că va fi protejat indiferent de evoluţia brusca a preţurilor. Cu alte cuvinte, au şanse să câştige bani chiar dacă preţul creşte, chiar dacă scade, fiind protejaţi împotriva pierderilor.

Problema noilor investitori

În ziua de azi, având o bursă atât de atractiva, îi aud pe noii investitori punând de multe ori, cu încredere: „Nu trebuie să-mi fac griji că bursa va cădea, pentru că în zilele noastre s-au mai schimbat

lucrurile”. Un investitor cu experienţă ştie că toate bursele cresc sau scad. În zilele noastre, bursa prezintă cea mai mare creştere din istoria lumii. Oare se va prăbuşi această bursă în cele ciin urmă? Dacă ar G să luăm în considerare evenimentele trecute, atunci ne aşteaptă cea mai mare prăbuşire a bursei din istorie. Asta/î, oamenii investesc 111 **companii care nu aduc profit... ceea ce înseamnă că a luat naştere o adevărată manie. Diagramele precedente ilustrează eşecuri, manii financiare, sau redresări şi dezvoltări care au avut loc în trecu t.**

Să Isaac Newton, care şi-a pierdut cea mai mare parte din avere în eşecul South Sea spunea: „Pot să calculez mişcarea corpurilor cereşti, dar nu şi nebunia oamenii or A Astăzi, în opinia mea, asistăm la o nebunie. Toată lumea se gândeşte cum să devină cât mai bogata „jucând” la bursă. Mă tem că vom vedea curând milioane de oameni care vor pierde totul pentru simplul motiv ca şi-au investit banii la bursă, unii chiar au împrumutat aceşti bani, în loc să investească mai întâi în educaţie şi experienţă. În acelaşi timp, este un moment mult aşteptat, deoarece mulţi vor începe să-şi vândă

acţiunile, cuprinşi de panică, iar investitorii calificaţi vor profita şi se vor îmbogăţi.

În această situaţie, dezastruoasă pentru unic, plină de oportunităţi pentru alţii, nu prăbuşirea în sine a bursei este atât de gravă, ci panica de care sunt cuprinşi Jucătorii". Problema noilor investitori este că încă nu au experienţa unei burse cu preţurile în scădere – din moment ce această creştere a început 111 **1974. Mulţi manageri de fonduri mutuale nici nu se născuseră sau erau foarte mici în 1974, de aceea nici n-au cum să ştie ce înseamnă o prăbuşire a bursei, sau o bursă cu preţurile în scădere continuă, mai ales dacă această situaţie durează o vreme îndelungată, cum este cazul bursei din Japonia.**

Tatăl bogat spunea simplu: „Nu este posibil să prezici evoluţia bursei, dar este important să fii pregătit, oricare ar fi direcţia în care se va îndrepta". El mai spunea:» Situaţia în care preţurile sunt în creştere pară să se prelungească la nesfârşit, ceea ce-i face pe oameni să se comporte neglijent, prosteşte şi să devină mulţumiţi. Dar şi scăderea preţurilor la bursă pare să se

prelungească foaâte mult, ceea ce-i face pe oameni să uite ca aceste situaţii constituie, de multe ori, momente propice pentru a se îmbogăţi. De aceea ar trebui să-ţi doreşti să devii un investitor calificat".

De ce bursa se prăbuşeşte mai repede în Era Informaţionala f **în cartea** ***Lexus şi măslinul>*** **pe care o recomand cu căldură tuturor celor care doiesc să înţeleagă noua era a afacerilor globale, i n care ne aflăm în prezent, autorul Thomas I –, medman face deseori referire la „Turma electronică". Turma electronică reprezintă un grup de câteva mii de oameni, de cele mai multe ori tineri, care controlează sume impresionante de bani electronici. Ei lucrează pentru bănci** ***de*** **renume, fonduri mutuale, fonduri de acoperire împotriva riscului, companii de asigurări şi aşa mai departe. Ei au puterea, printr-o simplă apăsare a** ***mous*****i? – ului, şi mute miliarde de dolari dintr-o ţara într-alta, într-o fracţiune de secundă. Acest lucru îi dă turmei electronice o putere mai mare decât a politicienilor.**

Mă aflam în Asia de Sud-i.st în 1997, elnd tu rina electronică a scos sume mari de bani din ţâri ca: Thailanda, Indonezia, Malavezia şi Coreea tic Sud,

făcând pur şi simplu ca economiile lor, să se prăbuşească peste noapte. Nu a fost o privelişte prea frumoasă şi nici prea plăcui să te afli acolo în acele momente.

Cei dintre voi care faceţi investiţii la nivel global, poate vă mai amintiţi cum toată lumea, chiar şi Wall Streetul ridica în slăvi noile Economii ale „Tigrilor Asiei", Toată lumea voia să facă investiţii în aceste ţări. Apoi, deodată, practic peste noapte, viaţa acestora s-a schimbat. Au început să aibă loc crime, sinucideri, revolte, jafuri şi un sentiment general de decădere financiară se simţea pretutindeni. Turmei electronice nu i-a plăcut ceea ce a văzut în acele rări şi şi-a mutat banii în câteva secunde.

Prezentăm un citat din cartea lui fhomas Friedman:

„Imaginaţi-vă că Turma electronică este ca o turmă de fiajre sălbatice care pasc pe o arie din Africa. Când una din fiare vede ceva mişcându-se într-un tufiş des din apropiere, ou-i spune tiarei de lângă ca: «Să fie un leu în tulişurile alea?» în niciun caz. Fiara aceea provoacă panică şi toacă turma o ia la fugă, nu doar câţiva kilometri, fuge până în ţara vecină, distrugând totul în calea ei".

Asta s-a întâmplat cu „Tigrii Asiei 1 în 1997. Turmei electronice nu i-a plăcut ceea ce a văzut în această zonă şi s-a mutat, practic, peste noapte. S-a ajuns de la optimism la nevoile şi crime în doar câteva zile.

De aceea spun că există mai multe şanse ca bursa să se prăbuşească în d repede şi cu consecinţe mai grave în Era Informaţională.

Cum te poţi asigura împotriva prăbuşirii bursei?

Uncie ţări se asigura împotriva puterii Turmei electronice verificându-şi şi punându-şi la punct declaraţiile financiare şi sporindu-şi cerinţele şi standardele financiare. Thomas Frâedman scria în cartea sa:

Standarde: „Dacă-ar fi şi scriem istoria pieţei americane de capital/* observa cândva secretarul adjunct al Trezoreriei, Larry Summers, „aş spune precum cea mai importantă inovaţie care a modificai aceasta piaţa este ideea principiilor contabilităţii general acceptate. Avem nevoie de acest lucru la nivel global. Cineva care preda cursuri de contabilitate la seral, în Coreea de Sud, mi-a spus că de obicei, în semestrul de iarna, nu are

decât 22 de studenţi, dar în anul acesta (1998) a avut 385. Acesta reprezintă un triumf minor, dar nu lipsit de importanţă, al FMI în Coreea de Sud, Avem nex oie ca această situaţie să se regăsească la nivelul tuturor companiilor din Coreea de **Sud. Avem nevoie ca această situaţie să se regăsească la nivel naţional".**

Acelaşi lucru mi-l spunea şi tatăl bogat cu mulţi ani în urmă, dar nu se referea k o întreagă ţară, ca karry Summers în acest citat. Tatăl bogat se referea la orice persoană, care voia să aibea o situaţie financiară bună. Tatăl bogat spunea; „Diferenţa dintre o persoană bogată şi una săracă nu constă nici pe departe în suma de bani pe care o câşeâgă fiecare. Diferenţa se vede în cunoştinţele financiare pe care le deţin şi în importanţa pe care o acordă acestor cunoştinţe* Pe Scurt, cei săraci acordă o importanţă mult mai cedusă cunoştinţelor financiare, indiferent de câţi bani câştigă". Tatăl bogat mai spunea: „Oamenii care nu deţin cunoştinţe financiare solide, nu sunt; capabili să-şi transforme ideile în acelve. În loc să creeze active „i mulţi oameni îşi transformă ideile în pasive, din

cauza slabelor ţ cunoştinţe financiare”.

E mai important să termini decât să începi o investiţie

Tatăl bogat spunea mereu: „Mulţi investitori de nivel mediu îşi pierd banii deoarece este uşor să începi o investiţie, dar de multe ori este greu să ieşi din acea investiţie. Pentru a fi un investitor priceput, trebuie să ştii alăt cum să începi o investi pe, dar şi cum să o termini”. Astăzi, când fac o investiţie, una dintre cele mai importante strategii pe care trebuie să o iau în considerare este „strategia pentru ieşire”. Tatăl bogat xni-a explicat această strategie tic ieşire, pentru a-i înţelege cât mai bine importanţa. El spunea: „Atunci când faci în vestiţii e ea şi când te căsătoreşti. La început cotul e palpitant şi distractiv. Dar» dacă lucrurile nu merg bine, poate urma un divorţ extrem de dur cras. De aceea trebuie să te gândeşti mult înainte de a face o investiţie, aproape la fel ca înainte de a te căsători. Deoarece, de multe ori, este mai uşor să începi ceva decât să termini”.

Ambii mei taţi aveau o căsnicie fericită. Aşadar, tatăl bogat vorbea despre divorţ, dar nu pentru a-l

încuraja, ci doar mă sfătuia să gândesc pe termen lung. El spunea: „Şansele sunt ca 50% dintre căsătorii să se încheie cu un divorţ, iar realitatea este că 100% dintre cupluri cred că ci nu fac parte din procentul respectiv”. Acesta poate fi şi motivul pentru care atât de mulţi investitori noicumpără OPI şi acţiuni de la investitorii mai experimentaţi. Sfatul cel mai bun al tatălui bogat în această situaţie este: „Aminteşte-ţi întotdeauna că atunci când cumperi active, plin de entuziasm, altcineva care ştie mai multe despre activele respective, ţi le vinde ţie, de asemenea plin de entuziasm!”

Când oamenii învaţă să investească jucând jocurile *Cashfh*| ci deprind aptitudini psihice, dându-şi seama care esce momentul potrivit pentru a vinde sau a cumpăra. Tatăl bogat spunea: „Când faci o investiţie, trebuie să ştii şi când să o v. În/. I, mai ales în cazul investiţiilor oferite investitorilor acreditaţi şi celor amintiţi mai înainte. Pentru tipurile mai sofisticate de investitori, strategia de ieşire este, de ceic mai multe ori, mai importantă Jecât cea de începere. Când începi astfel de investiţii trebuie să şi Îi ce se poate întâmpla dacă

investiţia merge bine, şi ce se poate întâmpla dacă investiţia merge prost”.

Deprinderile financiare ale unui investitor calificat

Am creat jocul *Cash/low 101* pentru cei care vor să dobândească deprinderi financiare. Vă recomandăm să-l jucaţi de cel puţin şase până ia doisprezece ori. Jucând acest joc, în mod repetat, veţi începe

să înţelegeţi fundamentele analizei investiţionale. După ce veri juca *C3asbfâow 101* şi veţi înţelege deprinderile financiare pe care acest joc încearcă să vi le formeze, veţi putea continua cu *Ctisbfkfie 202.* Acest joc, mai avansat, foloseşte aceeaşi planşă de joc ca şi *ICIy* dar ajunge la un nivel mai ridicat, folosind un alt Set de cartonaşe şi foi pentru scor. Cu ajutorul jocului *Casbfir/w 202*, veţi începe să învăţaţi aptitudinile complexe şi vocabularul tehnic al tranzacţiilor tehnice. Veţi învăţa să folosiţi tehnici de tranzacţionare cum ar fi: vânzarea prin împrumut, adică vânzarea de acţiuni pe care nu le deţii încă, anticipând că preţurile vor scădea. De asemenea, veţi învăţa să folosiţi opţiunea de cumpărare, opţiunea de vân/. Arc şi opţiuni

combinate. Toate acestea sunt nişte tehnici de tranzacţionare foarte sofisticate, pe care toţi investitorii calificaţi ar trebui să le cunoască. Cel mai bun lucru la acest joc îl constituie faptul că învăţaţi şi jucaţi folosind nişte bani care nu sunt adevăraţi. Aceleaşi lecţii s-ar putea să fie foarte scumpe în lumea reală.

De ce predăm mai uşor cu ajutorul jocurilor?

În 1950, o măicuţă, profesoară de istorie şi geografie în Calcutta, a fost chemată să-i ajute pe săraci şi şa trăiască în mijlocul lor. În loc doar să vorbească despre şi Luări acestora, ca a ales să-i ajute pe săraci prin faptele ei, nu prin cuvinte. Şi datorită faptelor sale oamenii au ascultat-o atunci când a vorbit. Referindu-se la diferenţa dintre fapte şi vorbe, ea spunea: „Ar trebui să vorbiţi mai puţin. Predica nu e moment de întâlnire. Ar trebui să vedem mai multe fapte clin partea voastră”.

Am ales să folosesc jocurile pentru a-i ajuta pe oameni să dobândească deprinderile necesare pentru a face investiţii, deoarece jocurile implică mai multă acţiune decât cititul, în ceea ce priveşte procesul de învăţare. După cum spunea şi Maica

Teresa: „Predica nu este moment de întâlnire/ Dor jocurile noastre constituie momente de întâlnire. Jocurile oferă un prilej de interacţiune sociala potrivit pentru a învăţa şi a-i ajuta şi pe ceilalţi să înveţe. În cazul investiţiilor, sunt prea mulri cei care vor să predea ţinând predici. Ştim cu toţii că nu putem să învăţăm anumite lucruri doar citind sau ascultând pe cineva. În unele situaţii trebuie să învăţăm şi cum să acţionăm, iar jocurile ne ajuta să acoperim şi acest aspecr ai procesului investiţional.

Este o zicală veche, care spune: „Aud, dar uit. Văd şi-mi amintesc. Ґac şi înţeleg A

Seopul meu nu este numai să scriu cărţi despre bani şi investiţii şi să creez jocuri ca instrumente de predare, scopul meu este să ajut Oamenii să înţeleagă. Cu cât oamenii înţeleg mai multe lucruri, cu atât mai mult reuşesc să vadă şi cealaltă faţă a monedei. **În** loc să se confrunte cu teama şi îndoiala, jucătorii vor începe să vadă oportunităţi pe care nu le-au mai văzut până acum, deoarece înţeleg mai multe luci Un de fiecare dată când joacă un nou joc.

Pe site-ul nostru web veţi putea citi poveştile multor persoane care au jucat jocurile noastre şi a căror viaţă s-я

schimbat brusc. Acum au o nouă viziune asupra banilor şi investiţiilor, au înţeles lucruri noi şi au renunţat la vechile convingeri, şi şi-au dat seama că viaţa este plină de posibilităţi.

În ultima parte a acestei cărţi veţi găsi mai multe informaţii despre aceste jocuri şi despre modul în care ele vă pot ajuta să înţelegeţi mai bine banii, afacerile şi investiţiile.

Tatăl bogat m-a învăţat cum să fiu un afacerist şi un investitor prin jocul ***Monopoly***. Cunoscând deja acest joc, el ne-a putut învăţa, pe mine şi pe fiul său, mult mai multe lucruri despre afacerile şi proprietăţile sale. Întenţia mea a fost de a crea jocuri educaţionale care să-i ajute pe jucători să dobândească aceleaşi noţiuni de bază şi deprinderi tehnice pe care le-am învăţat şi eu de la tarăl meu bogat, depăşind nivelul jocului ***Monopoly.*** După cum spunea şi tatăl bogat: „Abilitatea de a administra fluxuri de numerar şi de a citi declaraţii financiare este fundamentală pentru a obţine succes shuându-te în cadranul P şi!”

Tipurile de control deţinute de investitorul calificat

1. Controlul asupra propriei persoane

2. Com. Rolul asupra ratelor venit/chelruieli şi active/pasive

5. Controlul asupra momentului **în care** trebuie să cumperi **şi** să **vinzi**

Cei trei E deţinuţi de investitorul calificat **1. Educaţie**

3. Excedent monetar – poate.

Observaţiile lui Sharon

Investitorii calificaţi, atât cei care aleg investiţiile fundamentale, cât şi cei care aleg investiţiile tehnice, analizează o companie din exterior. Ei decid dacă să devină „acţionari care cumpără" sau nu. Mulţi investitori de succes sunt mulţumiţi să se afle în aceasta categorie, a investitorilor calificaţi. Cu o educaţie corespunzătoare şi beneficiind de consiliere financiară, mulţi investitori calificaţi pot deveni milionari. Ei investesc în afaceri fondate şi conduse de alţii. Pentru că au învăţat şi au cunoştinţe financiare solide, sunt capabili să analizeze o companie prin intermediul declaraţiei financiare.

Ce înseamnă p/e?

Investitorul calificat ştie ce reprezintă rata

preţ/câştig a unei acţiuni, care se mai numeşte şi multiplicator de piaţă. Rata preţ/câştig se calculează împărţind preţul curent pe piaţă d unei acţiuni la câştigul adus de o acţiune, înregistrat cu un ar în urmă. De obicei, o rată p/e scăzută înseamnă că preţul acţiunii respective este relativ scăzut în comparaţie cu câştigurile; o rată p/e ridicată indică faptul că preţul unei acţiuni este mare, iar achiziţionarea ci nu ar fi atât de profitabilă.

Rău p/e = Preţul pe piaţă (pe acţiune)

Venitul net (pe acţiune)

Rata p/e a unei companii de succes poate fi foarte diferită de cea a alici companii de succes, atunci când cele două companii aparţin unor industrii diferite. De exemplu, companiile din domeniul înaltei tehnologii cu creşteri spectaculoase şi câştiguri ridicate, au o rată p/e mult mai mare decât cele din domeniul tehnologici mai puţin avansate, unde câştigurile sunt stabile. Luaţi de exemplu acţiunile companiilor care activează pe internet în prezent: multe din aceste acţiuni isc vând la preţuri foarte mari, chiar şi în cazul companiilor care nu au

niciun câştig. Preţul ridicat din aceste exemple ridicctă faptul că piaţa se aşteaptă la câştiguri mari în viitor.

Raia p/e viitoare este cheia

Un investitor calificat ştie că rata p/e curenta nu este la fel de importantă ca rata p/e viitoare. Un investitor vrea să investească într-o companie cu un puternic viitor financiar. Pentru a putea folosi rata p/e în analiza sa, un investitor are nevoie de **mult mai multe informaţii despre compania respectivă. De obicei, investitorul compară nivelul ratei p/e din anul curent cu cel din anii precedenţi, pentru a măsura creşterea companiei. De asemenea, investitorul va compara şi ratele companiei cu cele a1c altor companii din aceeaşi industrie.**

Nu toţi cei care fac tranzacţii „de o zr sunt investitori calificaţi **în y. Ilele noastre, există foarte multe persoane implicate în „tranzacţiile de o zi", care au devenit populare graţie uşurinţei şi disponibilităţii tranzacţiilor prin intermediul intemetuluu Cel care face tranzacţii de o zi speră să câştige bani cumpărând şi vânzând valori mobiliare într-o singură zi. Această persoană este foarte**

familiarizată cu ratele p/e. Ceea ce i deosebeşte pe cei care fac tranzacţii de o zi şi au profit, de cei care nu au profit, este abilitatea liecămia de a vedea ce se întâmplă în spatele acestei rate. Cei mai mulţi dintre comercianţii de o zi care au succes, au investit timpul de a-şi însuşi clementele de bază ale tranzacţiilor tehnice sau fundamentale. Comercianţii de o zi ea re nu au cunoştinţe financiare necesare şi nici abilităţi de analiză financiară, sunt de fapt mai mult jucători de noroc decât comercianţi. Doar comercianţii de o zi cu educaţie, şi care se bucură de succes, vor fi consideraţi investitori calificaţi.

De fapt, se spune că cei mai mulţi comercianţi noi de o /i îşi pierd o parte sau toţi banii şi renunţă la a face tranzacţii în ti oi ani. Tranzacţiile de o zi reprezintă o activitate foarte competitivă, specifică cdor din cadranul L, în **care cei mai învăţaţi şi tviai pregătiţi folosesc banii celorlalţi.**

Nu uitaţi să de rapoartele audio „Tatăl meu bogat spunea: «Profită, nu intra în panică! pe care le puteţi obţine gratis pe site-ul nostru *www* ricbdadbook3.ro. Să înveţi cum să-ţi menţii tnincea

limpede şi să investeşti inteligent atunci când bursa se prăbuşeşte este un atribut foarte important al investitorului calificat. Şi, în plus, tocmai în momentul prăbuşirii bursei mulţi oameni se îmbogăţesc.

Investitorul sofisticat

Investitorul Sofisticat deţine aceleaşi cunoştinţe ca şi investitorul calificat, dar în plus studiază şi avantajele pe care le oferi sistemul de legi. Tatăl bogat definea investitorul sofisticat ca fiind acea persoană care deţine aceleaşi cunoştinţe ca şi investi corul calificat, şi cave este familiar şi cu următoarele ramuri de legi;

1. **Legea impozitelor 2.1. Cgca afacerilor 3. Legea valorilor mobiliare**

Deşi nu este avocat, investitorul sofisticat îşi bazează strategia de investiţii atât pe reglementări legale, cât şi pe produsele de investiţii şi câştiguri potenţiale. Învestitorul sofisticat obţine de multe ori câştiguri mai ridicate, cu un grad scăzui de risc, utilizând diferitele ramuri de drept în favoarea sa.

Ce înseamnă E-Teă

Cunoscând l undamentul legilor, investitorul

sofisticat se poate folosi de avantajele B-T-C, adică entităţii, sincronizării şi caracteristicilor.

Tatăl bogat..spunea despre E-T-C: „E înseamnă controlul asupra entităţilor, adică şi poţi alege structura potrivită pentru afacerea ta. Dacă eşti angajat, de obicei nu deţii acest lip de control. O persoană care se situează în cadranul L, poate alege dintre următoarele entităţi: proprietar unic, partenerâat (care este cea mai proastă structura, deoarece îţi va reveni doar o parte din câştiguri, dar eşti responsabil în totalitate pentru risc), societate S, societate cu răspundere limitata (SRL), paneneriat cu răspundere limitata (PRL), sau societate C.

Astă/i, dacă sunteţi avocat, doctor, arhitect, medic stomatolog etc., şi alegeţi societatea C ca entitate în Statele Unite, veţi avea o rată minimă de impozitare de 35%, facă de 15% pentru deţinătorii de afaceri de servicii profesioniste, dar care nu necesita obţinerea unei licenţe, categorie în care mă încadrez şi eu.

Diferenţa aceea de 20% înseamnă o grămadă de bani, mai ales dacă luăm în considerare aplicarea ei

pe o durată de mai mulţi ani. Asta înseamnă că, la începutul fiecărui an, în cazul societăţilor C, un neprofesionist ar avea deja un avans de 20% faţă de un profesionist.

Tatăl bogat îmi spunea: „Dar gândeşte-te la cei din cadranul A, care nu-şi pot alege o entitate! în cazul lor, indiferent cât de mult muncesc şi cât câştigă, guvernul îşi ia întotdeauna banii primul, prin reţinerile salarii ale pentru impozite. Şi, eu cât munceşti mai mult, ca să obţii mai mulţi bani, cu atât guvernul îţi ia mai mult. Cauza acestui lucru este faptul că cei din cadranul A nu au, pur şi simplu, niciun control asupra entităţii, cheltuielilor şi impozitelor. Repet, Cei din cadranul A nu-şi pot opri ei banii, din cauza Legii Plăţii Curente a Impozitelor din 1934, care a subilât reţinerile salarialc de la angajaţi pentru impozitul pe venit. După intrarea în vigoare a acestei legi, guvernul este întotdeauna primul care-şi ia banii.*

Observaţiile lui Sharon

În America, p artei periatele, societăţile S, SRL-urile şi PRL-urile sunt de multe ori numite entităţi „de trecere", deoarece venitul trece prin aceste

entităţi, se întoarce şi apare sub forma câştigurilor proprietarului. Cereţi sfatul unui consilier în materie de impozite, pentru a vă da seama care entitate este cea potrivit pentru voi.

Societăţile C

„Şi tu încerci întotdeauna să faci afaceri prin intermediul societăţilor C îl întrebam eu pe tatăl bogat.

„Da, de cele mai multe ori”, răspundea ei. „Aminteşte-ţi că întotdeauna trebuie *şi* ai un Plan. Şi apoi îţi alegi produsul şi, în cazul acesta, entitatea, Ideea este că cei care operează din cadranul P au mai muite opţiuni şi de aceea au mai mult control asupra entităţii potrivite pentru a-şi pune planul în aplicare. Îţi spun din nou, aceste aspecte delicate ar trebui discutate cu consilierul juridic şi cu contabilul”.

„Dar de ce să ţi alegi o societate C am întrebat. „În ce constă această diferenţă arau de importantă pentru tine?”

„Iată care este singura mare diferenţă!” mi-a /.is el, după o pauză lungă. „Atât statutul de unic proprietar, câc şi parteneri atu 1 şi societăţile S sunt o parte din tine. În termeni simpli, ele sunt o extensie a propriei persoane”.

„Şi societatea C ce este?” am întrebat.

„O societate C este un alter-ego. Nu este numai o extensie a propriei persoane. Societatea C arc capacitatea de a fi ca o clonă a ta. Dacă eşti cu adevărat hotărât să devii un om de aiaceri, atunci

nu trebuie să faci afaceri în calitate de persoană privată. E mult prea riscant, mai ales acum, când este atât de uşor să dai pe cineva în judecată. Cel mai bine este să ai o clonii, care să facă ataceri în locul tău. Nu trebuie să faci afaceri sau se deţii ceva ca persoană privată, m-a sfătuit tatăl bogat. Dacă vrei să fii o persoană privată foarte bogată, pe barde trebuie să fii cât mai sărac".

Tatăl bogat spunea, de asemenea:

„De cealaltă parte, cei săraci şi cei din clasa de mijloc, vor ca totul să fie trecui pe numele lor. Mândria de a fi proprietar, spun ei. Eu numesc tot ceca ce e trecut sub numele tău ca fiind «o ţintă pentru prădători şi avocaţi

Ceea ce voia tatăl bogat să scoată în evidenţă, este „bogaţii nu *t* vor să deţină nimic, dar vor să controleze totul. Şi ei fac asta prin! intermediul societăţilor şi par ten cri aţelor eu răspundere limitată". | De aceea controlul asupra entităţii, dintre cele trei E-T-C, este foarte important pentru cei bogaţi.

În ultimii doi ani am văzut un caz. Foarte nefericit, în care alegerea unei alte entităţi ar fi

putut preveni distrugerea financiară a unei familii.

Un magazin de echipamente de calculator clin oraş, care se bucura de un mare succes, era deţinut de o familie, prin parteneriat.

Această familie locuia ele muk în oraş, cunoştea pe toată lumea, devenise foarte bogata şi era foarte implicată în organizaţii civice şi caritabile, Frâu un cuplu foarte frumos, atent, şi generos. Într-o noapte, fiica lor, aflată la vârsta adolescenţei, conducea sub influenţa alcoolului şi a avut un accident de maşină, omorând o persoană care se afla cu ea în maşină. Fiica lor de 17 ani a fost condamnată Ja 7 ani de închisoare, o închisoare pentru adulţi, iar familia a pierdut tot ce avea, inclusiv afacerea. Nu vreau să dau sfaturi morale sau despre cum să-ţi creşti copiii; ci vreau doar să atrag atenţia că un plan bine pus la punct, atât pentru familie, cât şi pentru afacere – prin asigurări, conturi, parteneriat cu răspundere limitată, sau corporaţii – ar fi ajutat această 1 amil ic să nu-şi piardă totul.

Dar ce facem cu dubla impozitare?

De multe ori sunt întrebai: „De ce recomandaţi

societăţile C în locul societăţilor S, sau societăţilor cu răspundere limitata? De ce să fim afectaţi de dubla impozitare? rt

Dubla impozitare apare aumci când o societate este impozitată pentru venitul câştigat şi apoi, când declară dividendele acţionarilor săi, aceştia sunt impozitaţi pentru acest dividend. Acelaşi lucru se poate întâmpla atunci când are loc vânzarea unei societăţi necorespunzător structurată şi este declarat dividend de lichiditate. Dividendul nu este deductibil pentru societate, şi sunt impozitau acţionarii. Aşadar, se percepe impozit atât pentru societate, cât şi penuu fiecare individ în parte.

Oamenii de afaceri de multe ori îşi măresc propriile salarii, pentru a reduce sau a elimina profitul societăţii, evitând astfel ca profirul respectiv să fie impozitau de două ori. O altă modalitate este ca, atunci când societatea începjpe să se dezvolte, profitul obţinut este folosit la extinderea afacerii. (În America, o societate C trebuie să-şi justifice aceste câştiguri substanţiale, altfel, se supune prevederi lor Legii câştigurilor acumulate.) Dubla impozitare nu se aplică decât în cazul în care au fost declarate dividende.

Prefer societăţile C deoarece cred că oferă un maximum

de flexibilitate. Eu privesc întotdeauna imaginea în ansamblu. Când încep o afacere, mă aştept ca aceasta să devină una de succes. În **zilele noastre, cele mai multe afaceri mari, de succes, sunt societari C (sau echivalentul, în alte rări). Eu îmi dezvolt afacerile deoarece vreau să le vând, sau să le scot pe piaţă, nu ca să primesc dividende.**

În uncie situaţii aleg alte entităţi pentru afacerile mele. De exemplu, de curând am format o societate cu răspundere limitată împreună cu alţi parteneri, ca să poi cumpăra o clădire.

Ar trebui să discutaţi cu consilierii financiari şi în materie de impozite, pentru a determina structura potrivită situaţiei voastre.

Timpul

Tatăl bogat spunea că T înseamnă timp. „Timpul este important, deoarece, în cele din urină, toţi trebuie să plătim impozit. Plata impozitelor este o cheltuială a traiului întreo societare civilizată. Cei bogaţi vor să controleze cât trebuie să plătească impozit şi când trebuie ei să facă această plată".

Înţelegând legile, ne ajută să controlam momentul în care trebuie să ne plătim impozitul. De

exemplu, Secţiunea 1031 a Codului Piscal din Statele Unite îţi permite să-ţi „rulezi” venitul din afaceri imobiliare, dacă achiziţionezi încă o proprietate, la un preţ mai mare. Lucrul acesta îţi permite să eviţi plata impozitului până în momentul în care a doua proprietate este vânduta (sau poţi rula venitul de mai multe oripoate chiar la nesfârşit!).

Un alt aspect important legat de timp este legat de statutul societăţilor C. Societăţile C pot alege o alea data calendaristică pentru a declara sfârşitul anului financiar pentru plata impozitelor şi înregistrarea în contabilitate (cum ar fi 30 iunie, de exemplu) în loc de 3î decembrie, dată stabilită pentru majoritatea persoanelor, parteneriatelor, societăţilor S şi societăţilor cu **răspundere limitată. Această situaţie acordă un răgaz pentru formularea unui plan strategic de plata a impozitelor, pentru a stabili momentul distribuirii veniturilor între societăţi şi către indivizi***

Observaţiile lui Zbaron

Deşi Robert vorbeşte despre alegerea entităţii şi a timpului ca fiind simple „vehicule” de planificare a

impozitelor, este foarte important să înţelegem că toate deciziile cu privire la aceste două demente trebuie să fie în scopuri legitime de alaccri, şi ar trebui discutate în amănunt cu consilierii juridici şi cei care se ocupă de probleme legate de impozite. Deşi Kobert se foloseşte de aceste oportunităţi legate de planiiiearea impozitelor, el face acest lucru atent stătuit de consilierii săi juridici şi pe probleme legate de plata impozitelor.

Tabelul din pagina următoare descrie diversele forme de entităţi de afaceri şi aspecte conexe pe care trebuie să le aveţi în vedere atunci când alegeţi entitatea potrivită pentru nevoile voastre. Este foarte important să vă revizuiţi cu atenţie situaţia financiară şi a plăţii impozitelor împreună cu aceşti consilieri, pentru *a* vă alege entitatea potrivită pentru afacerea voastră.

Caracterul venitului

Despre a treia componentă a E-T-C, tatăl bogat spunea: „Investitorii deţin controlul. Toci ceilalţi îşi încearcă norocul. Bogaţii sunt bogaţi pentru că deţin mai mult controlul asupra banilor lor decât cei săraci şi cei din clasa de mijloc. Din momentul în care vei înţelege că jocul cu banii este un joc de control, te poţi concentra asupra lucrurilor importante în viaţă, adică să obţii mai mult

control din punct de vedere financiar, şi nu să câştigi mai mulţi bani”.

1. uându-şi carneţelul galben, tatăl bogat a scris;

JL Venitul câştigai

2. Venitul pasiv
3. **Venitul din portofoliu**

„Acestea sunt diferitele forme de venit”. Tatăl bogat insista să cunosc diferenţa dintre aceste forme de venit. Cea de-a treia componentă a E-T-C înseamnă caracterul venitului.

„Diferenţa dintre tipurile de venit este chiar atât de mare?” întrebam eu.

„Da, foarte mare”, a răspuns eh „Mai ales atunci când sunt în combinaţie cu E (entităţi) şi T (timp). Controlul asupra caracteristicilor venitului este cel mai important tip de control dintre toate. Dar mai întâi, trebuie să înveţi să-ţi controlezi K-ul şi T-ul”.

Mi-a luat destul timp ca să înţeleg şi să apreciez pe deplin de ce este atât de important să controlezi caracteristicile acestor trei ti puri diferite de venituri.

„Lucrul acesta este important „deoarece caracteristicile veniturilor îi împart pe oameni în

bogaţi şi cei din clasa muncitoare”, spunea tatăl bogat „Cei săraci şi cei din clasa de mijloc se concentrează asupra venitului câştigat prin muncă, adică asupra salariului. Cei bogaţi se concentrează asupra venitului pasiv şi venitului din portofoliu. Aceasta este diferenţa fundamentală dintre cei bogaţi şi cei din clasa muncitoare, ceea ce explică de ce controlul asupra C (caracteristică) este un control fundamental, mai ales dacă plă nu eşti să fii bogat”.

„În America şi alte ţări cu economii dezvoltate, chiar şi primul dolar din venitul câştigat prin muncă e impozitat cu o cotă mai ridicată decât venitul pasiv şi cel din portofoliu, Ratele ridicate sunt necesare pentru a forma diversele tipuri de «asigurare socială», tatăl bogat explica în continuare. Asigurarea sociali este destinata plăţilor pe care guvernul le face diferitelor categorii de oameni. (în Statele Unite în aceste plăţi sunt incluse, printre altele: ajutoare sociale, asigurarea medicală, indemnizaţiile de şomaj.) Impozitul pe venit este calculat apoi în plus faţa de impozitul pentru asigurările sociale. Venitul pasiv şi din

portofoliu nu sunt supuse impozitării pentru asigurările sociale”.

„Deci în fiecare zi când mă trezesc şi mă gândesc că trebuie să muncesc din greu ca să câştig bani, mă concentrez, de fapt asupra venitului câştigat prin muncă, ceea ce înseamnă că plătesc un impozit mai mare”, spuneam eu. „De aceea m-ai încurajat să-mi schimb părerea cu privire la ce fel de venit vreau să am”.

Mi-am dat seama că tatăl bogat revenea la lecţia numărul 1 din *Tată bogat, tată sărac.*

„Bogaţii nu muncesc din greu pentru bani. Au bani care să muncească pentru ei”.

Acum înţelegeam ce voia să spună. Trebuia să învăţ cum să schimb venitul câştigat în venit pasiv şi din portofoliu, ca să pot să am bani care să muncească pentru mine.

ENT li. Vn LEGALE PENTRU AFACERI

ENTITATE	CON I3ROL	RĂSPUNDE	IMPOZITE	SFÂR
Proprietar inie	Delii control total	RE îră asurri întreaga la Apuildere	Declari coate veniturile 51 ehckuiolite în	anului Stârr anului calenda

			fie. I fiscală personală	
PAKTKKJ-RIATUL GFNliRAL	Fiecare partener, jacliwrv a\ peue încheia alte contracte sau poai Lîncepe alte afaceri	Tu eşti făspjMIMOOR de toate ditor. lle afacerii, loclusrr de cric aferente părţii parceriraului tău	Dedtci wrrea ca din voit în Fişa fiicali personală	Treb coincid perioad impozit majorit a part princip ea/ cuincid sfârşitu anului Iacistic
PARTKNERIATUL CU RĂSPUNDERE limitata	Partenerii generali enпer Ыеш aherea	Partjenrrii generali deţin răspunderea Pai cererii cu răspundere limitată deţin răspunderea реши paric-a hir: e	I actencrinrji rouipi ţfaivi lişa fiscala aunală. PirtCOcrii generali şi cu răspundere limitată –	Treb coincid perioad impozit majorit sau! Jujrenr princip СЙ &

		investiţie	declară veniturile şi cheltuirii în în şi şafisc dă perionaia. Piere. Enle p: şi îl supuse Umilirii	cutndd sfârşitu anului calenda
SOCIKTÂVI cu KÂSPUKDEKf e l. IMITATĂ	l*Tuprietai îi. Uu membrii deţin autori:? tea	Proprietarii ciu membrii p. U sune lâspunzitori pentru datoriile aheetii	Rulile depind în funcţie ce star – COQ* *îi* a ieşi prin:. Bifea/i categuria”.	Regu Jtpind î a de si să alr xMa*7л catego
soci kia; J utn curp. Îl c	Acţionai îi nunv. le C. Nr. Siii: l Director, oare nstnesce directori cu autoritatea	Acţionarii auur. l; k pгopoгyooл! ou investea JOF Ul acţiunile	Societatea plăieye propriile în: uenţe Acţionarii plătesc	Orice sferşic lui.b. Societă scoicii pcтşпr

	cea mai mare	Socirlițu	impozit pe divid-nneh primite	aebute folosnic ârşitul calen-c
SOCIETATJ DIN SUBCAPITOL UL S	Acţionat îi numesc Consiliul Director, csne numeşte directori cu autoritatea cea mai mat?	Ac ioiferii au un ilsc prdporpoi; al cu investiţia lor: n acţiunile societiţ”.	Acţionarii declara. Pritra lor din profitul societăţii în, fişa bscală personală.	Anul calenda

în şi J celor pe probleme Jenate tic în

Tipurile de control deţinute de investitorul sofisticat

1. **Controlul asupra propriei persoane**
2. **Controlul asupra ratei venit/cheltuieli şi active/pasive**

3. **Controlul asupra impozitelor**
4. **Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi**
5. **Controlul asupra tranzacţiilor realizate prin intermediul brokcrflor**

(y. **Controlul asupra E-T-C (entităţi, timp, caracteristici)**

Cei trei E deţinuţi de investitorul sofisticat

1. **Educaţie**
2. **Experienţa**
3. **Excedent monetar**

Observaţiile lui Zbaron

Potrivit CTVM, un „investitor sofisticat" este un investitor neacreditat, carelie. Singur, fie împreună cu reprezentantul său de vânzări, poseda suficiente cunoştinţe şi experienţă în probleme financiare şi de afaceri pentru a evalua beneficiile şi riscurile unei posibile investiţii. CTVM consideră că investitorii acreditaţi (definiţi anterior ca fiind nişte investitori bogaţi, care îşi permit să angajeze consilieri). Sunt capabili să-şi apere singuri interesele, tu schimb, opinia noastră este că mulţi investitori acreditaţi şi calificaţi nu sunt sofisticaţi.

Multe persoane înstărite nu cunosc nici măcar noţiunile de bază cu privire la Procesul investiţiilor şi cerinţele stabilite de lege. Muici dintre ei se bazează pe consilierii de investiţii ca să le gestioneze investiţiile, sperând că aceşcia sunt investitori sofisticaţi.

Un investitor sofisticat înţelege avantajele şi impactul legii şi şi-a structurat portofoliul de investiţii asrfel încât să profite la maximum de entitatea aleasă, de timp şi de caracteristicile venitului. Procedând astfel, investitorul sofisticat a urmat sfatul consilierului său juridic şi pe probleme de impozitare.

Mulţi dintre investitorii sofisticaţi se mulţumesc să investească în alte entităţi ca investitori din exterior. Ei nu deţin controlul asupra conducerii investiţiilor lor, ceea ce-i deosebeşte de investitorii interni. Ei pot investi în echipe manageriale, fără a deţine un pachet de acţiuni ale companiei respective, care să-i confere controlul. De asemenea, pot investi în calitate de parteneri în afaceri imobiliare sau ca acţionari în corporaţii majore. Ei studiază şi investesc cu prudenţi, dar le

lipseşte controlul asupra administrării activelor şi, de aceea, nu au acces decât asupra informaţiilor cu caracter public despre compania respectivă. Lipsa controlului managerial reprezintă diferenţa fundamentala dintre un investitor sofisticat şi un investitor intern.

Cu toate acestea, investitorul sofisticat foloseşte totuşi avantajele oferite de analiza E-f-C pentru propriul său portofoliu financiar. În Etapa a patra, vom vedea cum investitorul sofisticat aplică aceste principii, pentru a profita la maximum de avantajele oferite de lege.

Bun versus prost

Pe lângă cele trei caracteristici ale venitului amintite de Robert, alte trei principii generale îl deosebesc pe investitorul sofisticat de investitorul de nivel mediu. Învestitorul sofisticat cunoaşte diferenţele dintre:

Datoria bună şi datoria proastă Cheltuieli bune şi cheltuieli proaste Pierderi bune şi pierderi proaste

Ca regulă generală, datoria bună, cheltuielile bune şi pierderile bune generează un plus de flux de numerar. De exemplu, datoria acumulata pentru

achiziţionarea unei proprietăţi, care aduce un flux tic numerar în fiecare lună, sub formă de chirii, este o datorie bună. De asemenea, plata pentru consilierii juridici şi cei pe probleme de impozitare este o cheltuială bună dacă economiseşti cu ajutorul lor mii de dolari din reduceri de impozit, obţinute mulţumită planificării. Un exemplu de pierdere bună îl constituie pierderea din deprecierea unei proprietăţi. Această pierdere bună se mai numeşte şi pierdere fantomă, deoarece este o pierdere doar pe hârtie şi nu implică o pierdere efectivă de numerar. În final se va economisi o sumă de hani din impozitul plătit pe venât, mai mic din cauza pierderii.

Cunoaşterea diferenţei dintre datorii, cheltuieli şi pierderi bune şi proaste, îi deosebeşte pe investitorii sofisticaţi de cei de nivel mediu. Când investitorii de nivel mediu aud cuvintele „datorii, cheltuieli şi pierderi”, de cele mi multe ori reacţionează în mod negativ. De obicei, având de-a face cu o datorie, cu cheltuieli şi pierderi, ei „scor din buzunar” flux de numerar adiţional, în loc ca acesta să le intre 111 **buzunar.**

Investitorul sofisticat urmează sfaturile contabililor, consilierilor pe probleme de impozitare şi consilierilor financiari pentru a obţine cea mai bună organizare financiară a investiţiilor lor. Învestitorul sofisticat caută şi investeşte în afacerile care includ acele componente E-T-C de care are nevoie pentru a-şi duce planul financiar personal la bun sfârşit – harta după care se ghidea/a pem. Ru a se îmbogăţi.

Cum poţi identifica un investitor sofisticat?

Îmi amintesc de o poveste legată de riscuri, pe care tatăl bogat mi-a spus-o odată. Deşi anumite aspecte ale poveştii le-am discutat în alte capitole ale cărţii, merită să o repetăm şi aici. Învestitorul de nivel mediu vede riscul dintr-un punct de vedere cu totul diferit de cel al investitorului sofisticat. Şi această viziune asupra riscului este cea care îl deosebeşte cu adevărat pe investitorul sofisticat de cel de nivel mediu.

De ce este nscant să ai siguranţă?

Într-o zi, am mers la tatăl bogat şi i-am spus:

„Tatăl meu consideră că ceea ce laci tu este mult prea riscant. El crede că C mai sigur să ai o singură

declaraţie financiară, dar tu spui că, din contră, e riscant să controlezi o singură declaraţie financiară. Mi se pare o contradicţie foarte mare”.

Tatăl bogat a început să râdă.

„Este”, a răspuns el, continuând să radă. „Sunt două puncte de vedere total opuse”. Tatăl bogat a făcut o pauză, pentru a-şi aduna gândurile. „Dacă vrei să devii cu adevărat bogat”, a spus el, „atunci unul dintre lucrurile pe care trebuie să le schimbi este punctul tău de vedere cu privire la ceea ce e riscant şi ceea ce e sigur. Ceea ce oamenii săraci şi cei din clasa de mijloc consideră a fi sigur, mie xm se pare riscant”.

Am rămas pe gânduri câteva clipe, încercând să înţeleg faptul că ceea ce era **sigur penţi-u tatăl meu, era riscant pentru tatăl meu bogat. „Nu înţeleg. Poţi să-midai un exemplu?” am ceruixi** ce**ledin umxă. „Sigur că da/ a spu. S tatăl bogat. „Doar ascultă cuvintele pe care le alegem I Tatăl tău spune mereu: «Găseşte-ţi o slujbă sigură I» Am dreptate?”**

Am încuviinţat.

„Da, el crede că acesta este modul cel mai sigur

de a-ţi conduce viaţa". „Dar este într-adevăr modul cel mai sigur?" a întrebat tatăl meu bogat „Probabil pentru el este", am răspuns eu. „Dar tu ai o altă părere*? a* Tatăl bogat a încuviinţat şi apoi a întrebat:

„Ce se întâmplă de cele mai multe ori atunci când o companie anunţă că va avea reduceri de personal în masa?"

„Nu ştiu", am răspuns eu. „Scade preţul acţiunilor companiei?" Tatăl bogat a scuturat din cap. Apoi a spus încet:

„Nu, din păcate, atunci când o companie anunţă reduceri mari de personal, preţul acţiunilor de obicei creşte".

Am rămas pe gânduri o clipă, şi apoi am spus:

„Şi de aceea spui mereu că există o diferenţă mare între cei care se află de partea stângă a Cadranului Câştigurilor şi cei de pe partea dreaptă".

Tatăl bogat a încuviinţat.

„O mare diferenţă. Ceea ce e sigur pentru unii, e riscant pentru ceilalţi".

„Şi acesta este motivul pentru care atât de puţini oameni devin cu adevărat bogaţi?" am întrebat eu.

Tatăl bogat a încuviinţat din nou şi a repetat:

„Ceea ºC pare sigur pentru o parce, pare riscant pentru cealaltă. Dacă vrei să fii bogat şi să-ţi păstrezi averea timp de generaţii, trebuie să fii conştient că există două aspecte ale riscului şi siguranţei. Învestitorul de nivel mediu vede un singur aspect”.

Ceea ce pare sigur e, de fapt, riscant

Devenit adult, acum. Înţeleg ce voia tatăl bogat să spună. Astăzi, ceea ce consider eu că este sigur, mulţi consideră că este riscant, lata câteva diferenţe:

r

INVESTITORUL DE NIVEL MEDIU	În VESTITOK UL SOLIST IC AT
Deţmu o singură JrcL. Aiie financiară	Deţine mai inulie Jeclaraţu financiare
Vrea ca totul s. I lic* înscris pe îiunte de lui.	Nu vrea ni nu: Î? «seii5 pe un/tiele lui. Foloseşte aiferice entităţi penciu compania sa în acest scop. De mul ce mi, casapi nu sunt trecute pC

	nu mele lui.
V*ij* e<niş-dcivi a & gl. l ăiilcca funj o investiţie. Foloseşte cuvinte Ca: „diversificare”.	Foloseşti: asigurăiile ea produsele investit cu ajutorul cărora se pot acoperi împotriva riseului. Foloseşte cuvinte ca: „acoperire*, „expunere”, „eliminarea riseului.
Nu deţine ueCatac Cive „ilo hârtie”, incluzând numerar şi un Wnorr Jn.	Deţine aut active „de hârtie*, cât şi active rangibile cum ar fi proprietăţile şi metalele preţioase. Metalele preţioase reprezintă o acoperire împotriva riscului reprezentat de administrare gresiei, din parcea guvernului, a masei mon etate, cunosenri. sub denumirea de „bani neconverribili”.
Se concentrează asupra siguranţei unei	Se concentrează asupra independenţei

slujbe.	financiaro.
Se concentrează asupra ixluoiţid profesionale. Hvită greşelile.	Se concentrează asupra educaţiei financiare. Consideră gn-Şchic ca parte a procesului: le învăţare.
Nu caută informaţii financiare, sau – dacă le caută – vrea să-i le obţină gratis.	Este dispus să plăccased pentru a obţine informaţii financiare.
Vede unul ea fiind; liui\ sau prost, alb sau negru, «orccr Sau greşit	Vude situaţii financiare în nuanţe de gri.
Analizează indicatorii din trecut – precum; <aşa câştig/pici dero sau rata capitali rării.	Analizează indicatorii pentru evoluţia viitoare orientare generalii, documente provizorii, schimbări de management şi produse.
Cerc în primul râmi sfacnt h mişuni or sau investesc pe e<mt propriu. Fără a cere	ţere. Sfatul hrokenlor în ultima instanţă... dups cu şi-a Cons iliat planul şi s-a sfămii Ou echipa de

sfatul nimănui.	consilieri financiari şi juridici. De obicei, mokerui său face parte din echipă.
Caută siguranţa tinaneiară din exterior, printr-o slujbă, eu ajutorul companiei sau a) guvernului.	Consideră valoroase încrederea în sine şi independenţa.

În concluzie, ceea ce pare sigur pentru unii investitori paie riscant pentru alţii.

Investitorul intern

În vestitorul intern este aed investitor care are acces la interiorul investiţiei şi deţine un anumit procent de control managerial.

Deşi o diferenţă importantă pentru această categorie de investitori constă în controlul asupra managementului, diferenţa fundamentală pe care tatăl bogat a evidenţiat-o în acest ea/ este că nu trebuie să ai un venit sau o avere neta toane mare pentru a putea fi considerat investitor intern. Un administrator, un director sau deţinător a 10% sau

mai mult din acţiunile publice ale unei corporaţii este un investitor intern.

Majoritatea cărţilor de investiţii se adresează celor care investesc din exteriorul lumii investiţiilor. Dar această carte este scrisă pentru cei care vor să investească din interior.

În lumea reală, există activitate din interior atât legală, cât şi ilegală. Tatăl bogat ne-a sfârâit mereu, pe mine şi pe fiul lui, să facem investiţii din interior, şi nu din exterior. Aceasta este o modalitate foarte importantă de a reduce riscul şi a mări câştigul.

O persoană cu educatul financiară, dar nu şi cu resursele financiare corespunzătoare unui investitor acreditat, poate totuşi să devină un investitor intern. În această situaţie se află mulţi dintre noii investitori care pătrund în zilele noastre pe piaţa investiţiilor.

Construindu-şi propriile companii, investitorii interni îşi construiesc active pe care le pot controla, le pot vinele, sao le pot face publice.

În cartea sa *Cum să ai succes pe Wall Street,* James P, O℈Shaugonessy analizează câştigurile obţinute prin capitalizarea de piaţa a diferitelor

investiţii. Studiul. Sau arată că acţiunile cu o capitalizare de piaţă redusă aduc mai multe câştiguri decât celelalte categorii. Am prezentat în pagina următoare un grafic preluat din cartea sa, care ilustrează acest lucru.

Câştigurile ceic mai mari corespund acţiunilor cu capitalizare de piaţă mică, sub *25* de milioane de dolari. Dezavantajul este că aceste acţiuni sunt considerate prea mici pentru a putea fi incluse în fondurile mutuale, în cadrul cărora oamenii ar fi putut investi în ele, şi sunt prea greu de găsit pentru investitorii de nivel mediu. După cum afirma O3Shauglinessy: „deşi mulţi îşi fac iluzii cu privire la acestea, nu sunt la îndemâna oricui". Există un volum de tranzacţionat foarte redus în cazul acestor acţiuni, de aceea preţul cerut şi cel adjudecat sunt foarte diferite. Acesta este un exemplu pentru a ilustra modalitatea în care 1C% dintre investitori deţin controlul asupra 90% din acţiuni.

Dacă nu găsiţi aceste acţiuni, pentru a investi în ele, atunci luaţi în considerare alternativă cea mai favorabilă! Construiţi-vă propria companie cu acţiuni cu capitalizare mică de piaţă şi bucuraţi-vă

de câştigurile pe care le veţi obţine în calitate de investitor intern!

Cum am reuşit eu

Ku mi-am dobândit independenţa financiară făcând investiţii ca investitor intern. Ara îmiţi-vă că am început de jos, cumpărând proprietăţi imobiliare, ca investitor sofisticat! Am învăţat cum să folosesc entităţi ca parreneriatul cu răspundere limitată şi societăţile, ca să profit de reducerile de impozit şi de protecţia activelor. Apoi am înfiinţat mai multe companii pentru a câştiga experienţa cu educaţia financiară pe care am de bandit-o graţie tatălui meu bogat, am construit ai aceri ca investitor intern. Aşadar, nu am devenit un investitor acreditat decât după ce am avut succes în calitate de investitor sofisticat. Mum-am considerat niciodată u. U investitor calificat. Nu ştiu cum să aleg acţiunile profitabile şi nu doresc să cumpăr acţiuni din exterior. (Şi de ce aş face lucrul acesta? Acţionând din interior, riscul este mai redus, iar câştigurile sunt mai ridicatei)

Vă împărtăşesc aceste lucruri pentru a vă da speranţă. Dacă eu am învăţat să devin un investitor

intern construindu-mi o companie, atunci şi voi veţi reuşii A mi nuţi-vă: eu cât deţineţi mai multe tipuri de control asupra investiţiei voastre, cu atât mai puţin riscantă va deveni investiţia respectivă!

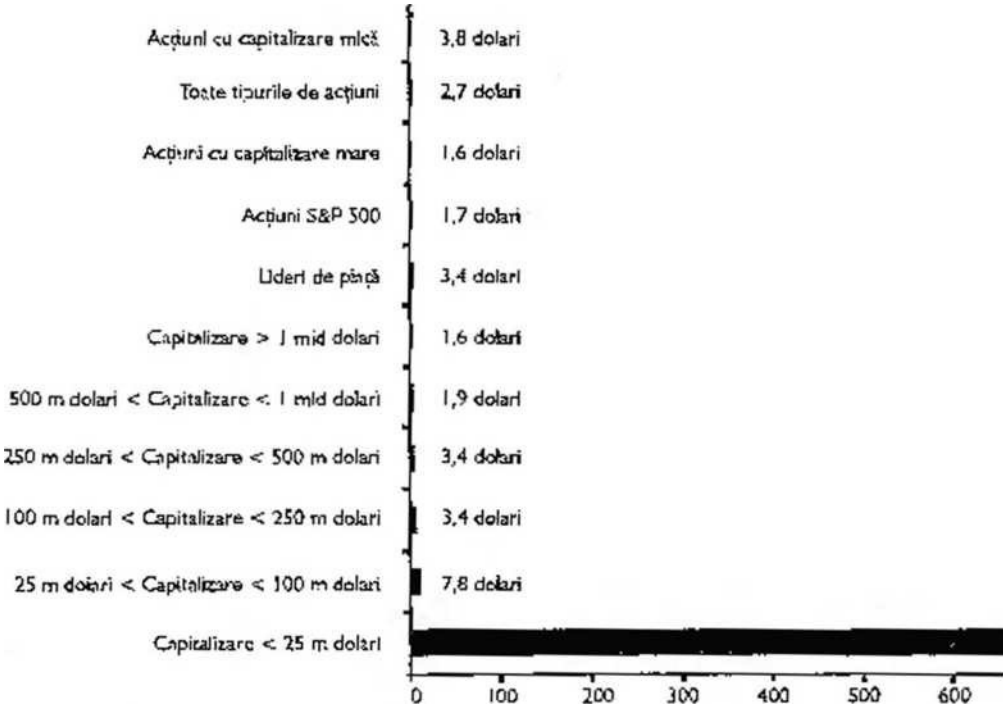
Tipurile de control deţinute de investitorul intern

1. **Controlul asupra propriei persoane**
2. **Controlul a. Supra ratei venit/cheltuieli şi active/pasive**
3. **Controlul asupra managementului investiţiilor**
4. **Controlul asupra impozitelor**
5. **Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi**
6. **Controlul asupra tranzacţiilor realizare prin intermediul b rotarilor**
7. **Controlul asupra E-T-C (entităţi, timp, caracteristici)**
8. **Controlul asupra termenilor şi condiţiilor înţelegerilor**
9. **Controlul asupra accesului la informaţii**

K>

C!

WI



Investi tord intern

V/ifoarea la dau de 31 decembrie 1996 3 **Jumel de 10 OOÎ de dolari Investiţi la 31 decembrie 1951 al recchmbrati anual prin capitalizare de piaţă (în milioane).**

Cei trei E deţinuţi de investitorul intern

**** >***

1. **Educaţie**
2. **Experienţă**
3. **Excedent monetar**

Observaţiile lui Sharon

CTVM defineşte investitorul intern ca fiind acea persoană care deţine informaţii despre o companie, inaccesibile publicului. Prin Legea tranzacţionării valorilor mobiliare din 1934 a devenit ilegal să profiţi de pe urma unor informaţii despre o anumită companie care nu fuseseră declarate public. Acest lucru era valabil şi pentru investitorul intern, sau pentru oricine primea un „pont" de la acesta şi apoi profita de pe urma informaţiilor respective. Denumirea de investitor intern" folosită de Robert se referă la acea persoană care deţine control managerul asupra operaţiunilor unei afaceri. Învestitoiui intern este cel care deţine control asupra direcţiei pe care o va urma compania respectiva. Un investitor extern nu deţine un astfel de control. Robert face deosebirea între a acţiona legal din interior şi a acţiona ilegal din interior. El se opune cu vehemenţă tranzacţionării ilegale din interior, pentru că eşec mult prea uşor să te

îmbogăţeşti în mod legal.

Cum să creezi controlul

Banii pe care îi investeşti şi pe care îi supui unui risc atunci când deţii propria ta afacere îţi aparţin numai ţie. Atunci când în afacerea ta investesc investitori externi, este responsabilitatea ta de a le administra investiţia cât mai bine, dar tu eşti cel care deţine controlul asupra managementului investiţiei şi tot tu ai acces la informaţii din interior.

Cum să cumperi controlul

Pe lângă construirea propriei ai aceri, poţi deveni investitor intern şi prin cumpărarea unei cote semnificative dintr-o companie existentă, care să-ţi aducă dreptul de control. Dreptul de control se poate obţine cumpărând o majoritate de acţiuni ale unei companii. Amintiţi-vă ca deţinând mai multe tipuri de control asupra investiţiilor, riscul acelei investiţii se va reduce – bineînţeles, în condiţiile în care deţineţi deprinderile necesare pentru administrarea investiţiilor.

Dacă deja deţineţi o companie şi doriţi să o extinderi, puteţi obţine o altă companie prin intermediul fuziunii sau achiziţiei. Aspectele

importante ale fuziunii şi achiziţiei sunt mult prea numeroase pentru a le anali/a aici. În orice caz, este foarte important să cereţi sfatul consilierilor legali, în materie de impozite şi contabilitate înainte de a începe orice achiziţie, fuziune sau preluare, pentru a vă asigura că aceste tranzacţii sunt realizate corect. Pentru a trece de la statutul de investitor intern la cel de investitor suprem, trebuie să vă decideţi să vindeţi o parte sau întreaga voastră afacere. Următoarele întrebări vă pot ajuta în luarea acestei decizii:

1. **Sunteţi în continuare entuziasmaţi de această afacere?**
2. **Doriţi să începeţi o altă afacere?;**
3. **Doriţi să ieşiţi la pensie?**
4. **profitabilă această afacere?**

3. **Afacerea se extinde prea repede şinţi-i puteţi face faţă?**

6. **Afacerea voastră are nevoie de finanţări, soluţia fiind vânzarea de acţiuni sau chiar vânzarea afacerii în sine tuiui alt deţinător?**
7. **Compania voastră deţine timpul şi banii necesari pentru o ofertă publică?**

5. **Vă puteţi abate de la operaţiunile zilnice ale companiei voastre pentru a negocia o vânzare sau o ofertă publică, fără a prejudicia compania?**
9. **Industria în care se încadrează compania voastră este în continua dezvoltare sau în declin?**
10. **Ce influenţă vor avea concurenţii voştri asupra unei vânzări sau unei oferte publice?**
11. **Dacă afacerea voastră este solidă, o puteţi transmite copiilor voştri, sau altor membri ai familiei?**
12. **Aveţi alţi membri ai familiei (copii) bine pregătiţi şi cu puternice aptitudini manageriale cărora să le puteri transmite afacerea voastră?**
13. **Conducerea afacerii voastre necesită aptitudini manageriale care vouă vă lipsesc?**

Există mulţi investitori interni foarte mulţumiţi de afacerile şi portofoliile lor de investiţii. Nu au nicio intenţie să-şi vândă o parte din afacere printr-o ofertă publică sau privată, şi nici întreaga afacere. Aceasta este categoria de investitori în care se încadrează şi Îv1 ike, cel mai bun prieten al lui

Robert. Este foarte mulţumit, condu eln du-şi imperiul financiar pe care el şi tatăl său l-au construit.

Investitorul suprem

Investitorul suprem este o persoană ca Bill Gates sau Warren Buffet. Aceşti investitori construiesc companii uriaşe în care alţi investitori doresc să învestească. Hi creează active care devin atât de preţioase, încât valorează practic iniliai de dolari pentru milioane de oameni.

Aut Gates cât şi Buffet s-au îmbogăţit nu datorită salariului lor mare, sau produselor lor foarte bune, ci pentru că au construit companii uriaşe, pe care le-au făcut publice.

Deşi e puţin probabil să putem construi şi noi companii ca Microsoft sau Berkshire Hathaway, avem cu toţii posibilitatea de începe o afacere mai mică şi de a ne îmbogăţi, vânzând-o prin ofertă publică sau privata.

Tatăl bogat spunea: „Unii oameni construiesc case pentru a le vinde, alţii construiesc maşini, dar scopul suprem este de a construi o afacere din care milioane de oameni vor să deţină o parte”.

Tipurile de control deţinute de investitorul intern

1. **Controlul asupra propriei persoane**
2. **Controlul asupra ratei venit/cheltuieli şi active/pasive**
3. **Controlul asupra managementului investiţiilor**
4. **Controlul asupra impozitelor**
5. **Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi**
6. **Controlul asupra tranzacţiilor realizate prin intermediu brokerilor**
7. **Controlul asupra E-T-C (entităţi» timp, caracteristici)**
8. **Controlul asupra termenilor şi condiţiilor înţelegerilor**
9. **Controlul asupra accesului la informaţii**
10. **Controlul asupra dăruirii banilor, filantropiei, redistribuit banilor.**

Cei trei E deţinuţi de investitorul suprem

1. **Educaţie**
2. **Experienţă**
3. **Excedent monetar**

Observaţiile lui Zbaron

Există atât avantaje, cât şi dezavantaje ale unei

companii „tăcutpublică4, pe care le vom discuta mai târziu. În continuare v. prezentăm câteva avantaje şi dezavantaje ale unei oferte publice iniţiale (OP.I):

Avantaje:

1. **Le permite deţinătorilor de afaceri să „încaseze sub formă de numerar* o parte din acţiunile lor în acea afacere. De exemplu, primul partener al lui Gates, Paul Alico, a vândut o parte din acţiunile deţinute la Microsoft pentru a cumpăra companii de cablu TV.**
2. **Le permite să obţină capital pentru a se extinde.**
3. **Le permite să-şi plătească datoriile.**
4. **Le permite să crească valoarea necă a companiei.**
5. **Le permite să ofere angajaţilor beneficii sub forma de opţiuni de acţiuni.**

Dezavantaje:

1. **Acţiunile voastre devin publice. Sunteţi forţaţi să faceţi publice anumite informaţii care înainte erau confidenţiale.**
2. **OPI este foarte scumpa.**
3. **Sunteţi nevoiţi să vă abateţi de la activităţile**

afacerii pentru a întruni cerinţele unei companii publice.

4. **Există multe cerinţe pe care trebuie să le întruniţi pentru o OPI şi pentru întocmirea rapoartelor trimestriale şi anuaie.**
5. **Riscaţi să pierdeţi controlul asupra companiei.**

G. Dacă acţiunile voastre nu au o evoluţie favorabilă pe piaţa publici, riscaţi să fiţi daţi în judecata de acţionari.

Pentru mulţi investitori, câştigurile potenţiale pe care le pot avea dacă îşi fac compania accesibila publicului, eclipsează în mare măsură dezavantajele caic pot apărea în cazul unei OPI.

Cum mi-am început drumul

În capitolele următoare vă voi vorbi despre sfaturile tatălui meu bogat, care m-au ajutat să merg mai departe, de la nivelul investitorului infern şi sofisticat, la cel al investitorului suprem, Pe fiul său, Mike, nu mai era nevoie să-l ajute cu sfaturi. Mike era mulţumit ca investitor intern. Vă voi dezvălui ceea ce considera tatăl meu bogat ca fiind important, ceea ce aveam nevoie să mai învăţ, şi ce greşeli am făcut de-a lungul drumului meu în viaţă.

Am speranţa că veţi învăţa atât din reuşitele, cât şi din eşecurile mele, pentru a vă ajuta în parcurgerea drumului vostru pentru a deveni investitori supremi.

Cum să te îmbogăţeşti într-un timp foarte scurt

Tatăl bogat recapitula mereu diferitele niveluri de investiţii. Voia să se asigure că am înţeles diversele modalităţi prin care investitorii au ajuns să adune averi impresionante. Tata) meu bogat s-a îmbogăţit investind mai întâi din interior. A început cu o afacere mică şi s-a documentat cu privire la avantajele oferite de diferenţa de impozitare. A căpăcat încredere foarte repede şi a devenit un adevărat investitor sofisticat fiind încă tânăr. A construit un impresionant imperiu financiar. Pe de altă parte, tatăl meu adevărat a muncit din greu întreaga sa viaţă ca angajat al guvernului şi nu a primit mare lucru în schimb

Pe măsură ce am crescut, diferenţa dintre iatăl meu bogat **şi tatăl meu sărac devenea din ce în ce mai evidentă, în cele din urmă, l-am întrebat pe tatăl bogat cum se făcea ca el devenea tot mai bogat, iar tatăl sărac nu reuşea decât să muncească**

din ce în ce mai mult.

În introducerea acestei cărţi **am** amintit **despre acea dată când mergeam** cu **tatăl bogat pe** plajă, **admirând o proprietare cu vedere la ocean pe care** Tocmai **o cumpărase. În acel în omeni. Mi-a în dai seama că catăl bogat făcuse o investiţie pe care şi-o permit numai oamenii bogaţi. Problema este că, atunci tatăl bogat încă tiu era chiar atât de bogat. De aceea l-am întrebat cum se face că el îşi permite o investiţie atât de scumpa, când ştiam că tatăl meu adevărat, care câştiga mai mulţi bani decât el, nu şi-ar fi permis-o, în timpul acelei plimbări pe plaia, tatăl bogat mi-a împărtăşit clementele de bază ale planului său de investiţii. El spunea: „Nici eu nu-mi permit terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obţine/ După cum am spus şi în introducere, acesta a fost momentul în care am devenit curios în legătură cu puterea investiţiilor şi în care am început să studiez acest subiect. În timpul acelei plimbări pe plajă, la vârsta de 12 ani, am început să învăţ secretele investiţiilor celor mai bogaţi investitori din lume şi să aflu de ce doar 10% din investitori deţin 90% din bani.**

Amintesc din nou de Ray Kroc, fondatorul lanţului McDonald s, care spunea aproape acelaşi lucru la un curs de iriasterat condus de un prieten al meu. Ray Kroc le spunea studenţilor: „Afacerea mea nu constă în hamburgeri. Afacerea mea constă în proprietăţi imobiliare". De aceea McDonald s-ul deţine cele mai valoroase proprietăţi imobiliare din lume. Ray Kroc, la fel ca şi măi meu bogat, a înţeles că scopul unei afaceri csic de a achiziţiona active.

Planul de investiţii al tatăhâi bogat

Când craro încă în şcoala generală, tatăl bogat deja mă învăţase diferenţa dintre a fi bogat, sărac sau din clasa de mijloc. În timpul uneia dintre lecţiile pe care le ţmca în fiecare sâmbătă, el mi-a spus: „Dacă vrei să ai siguranţa oferită de o slujbă, urmează sfatul tatălui tău? însă dacă vrei să fii bogat, trebuie să urmezi sfaturile mele. Şansele ca tatăl tău să aibă siguranţa unei slujbe şi să fie şi bogat, sunt foarte redu. Se. Legile nu au fost scrise în favoarea lui".

Una dintre cele şase lecţii ale tatălui bogat, aşa cum le-am descris în cartea *Tată bogat, tată sărac,* se referea la puterea corporaţiilor. În *Cadranul*

banilor, **am explicat faptul că diferitele cadrane sunt guvernate de diferite legi de impozitare. Tatăl bogat mi-a arătat, prin intermediul acestor lecţii, diferenţa dintre planul său de investiţii şi planul de investiţii al tatălui meu adevărat. Aceaşcă diferenţă mi-a influenţa enorm drumul pe care mi l-am ales în viaţă, după ce mi-am încheiat studiile şi mi-am satisfăcut serviciul militar.**

vfiu cumpăr active prin intermediul ajaccrii melc, înainte ca banii să-roi fie impozitaţi, ” a zis tatăl bogat, desenând următoarea schemă:

Venât

Cheltuieli

Cumpăr active

Impozite

„Tatăl tău încearcă să cumpere active cu banii care iau rămas după ce a plătit impozitele. Declaraţia lui financiară arată în dul următor/ a zis tatăl bogat.

Venit

Cheltuieli

Impozit»

Cumpăr active

Fiind copil, 1111 **înţelegeam ce voia tatăl bogat să-mi arate, dar îmi dădeam seama că există nişte diferenţe. Pentru că nu reuşeam să înţeleg, îl tot întrebam ce însemnau toate acestea. Pentru a mă ajuta să înţeleg mai bine, vatăl bogat a desenat următoarea schemă:**

Venât

Cheltuieli

Impozite Tatăl tău

Cumpăr active Impozite Eu

„De ce?" l-am întrebat cu pe tatăl bogat. „De ce tu plăteşti impozitele la sfârşit, iar tatăl meu le plăteşte mai întâi pe ele?"

„Pentru că tatăl tău e salariat» iar eu sunt afacerist» *" a spus tatăl bogat. VAminleşte-ţi întotdeauna că, deşi trăim într-o ţară liberă, nu ne supunem cu toţii aceloraşi legî 1 Dacă vrei să fii bogat sau să te îmbogăţeşti într-un timp foarte scurt, trebuie să te supui legilor care se adresează celor bogaţi/

„Cât impozit plăteşte tatăl meu?" am întrebat.

„Tatăl tău este un înalt funcţionar guvernamental, aşadar cred că plăteşte cel puţin

50% sau 60% din venitul său pentru diferite impozite/ a spus tatăl bogat.

„Şi tu cât impozit plăteşti? ** l-am întrebat.

„De fapt, nu ai pus bine întrebarea", a zis tatăl bogat. „Întrebarea corectă este: " Care este venitul meu impozabil?*»".*

Eram nedumerit, aşa că l-am întrebat:

„Care este diferenţa?"

„Ei bine, *" " a spus tatii meu bogat. „Eu plătesc impozit pe venitul nel\ iar în cazul tatălui tău, impozitul e reţinut din venitul său total. Aceasta este una dintre cele mai mari deosebirii dintre mine şi tatăl tău. Eu am de câştigat, pentru că plătesc activele pe care le cumpăr din venitul brut şi impozitul se calculează din venitul net. Tatăl tău plăteşte impozit din venitul brut şi apoi încearcă să cumpere active din venitul său net. De aceea este foarte greu pentru el să adune sume mai mari de bani. El dă mai întâi guvernului o mare parte din banii săi, bani pe care ar fi putut, să-i folosească pentru a cumpăra active. Eu îmi plătesc impozitul din venitul net» adică din ce îmi mai rămâne după ce cumpăr active. Eu mai întâi cumpăr active şi abia

apoi plătesc impozit. Dar tatăl tău mai întâi plăteşte impozit şi îi mai rămân foarte puţini bani ca să cumpere active/

Având doar 10 – 11 ani, nu prea înţelegeam ce voia tatăl bogat să spună. Ştiam doar că nu părea cinstit şi i-am spus lucrul acesta.

„Nu e corect/ am protestat

„Sunt de acord cu tine", a răspuns tatăl bogat, încuviinţând. „Nu e corect, dar aşa hotărăşte legea. T

Legile suni aceleaşi

Când discut despre aceste aspecte la seminar iile pe care de predau aud deseori comentarii de genul: „Poate că aşa e legea în Statele Unite, dar în ţara mea este diferit".

Pentru ei predau în multe ţări vorbitoare de limba engleză, de ceic mai multe ori le răspund: DE unde ştii? Ce te face să crezi că legile sunt di lente?" În realitate, cei mai mulţi oameni nu ştiu care legi sunt similare şi care sunt diferite, aşa că le predau o scurtă lecţie despre istoria economiei şi despre legi.

Le spun elevilor mei că cele mai multe legi din ţările vorbitoare de limba engleză se bazează pe

legeacutumiară din Marea Britanic, care s-a **extins în toată lumea prin Compania Britanică Indiile de Est. De asemenea, le spun şi data exactă în care cei bogaţi au început să facă regulile. „În 1215 a fost semnată Magna Carta, cel mai cunoscut document din istoria constituţională a Mani Britanii. Semnând acest document, Regele John a cedat o parte a puterii sale baronilor bogaţi din Marea Britanie. Acum este unanim recunoscut faptul că Magna Carta a demonstrat viabilitatea opoziţiei faţă de folosirea excesivă a puterii regale".**

Apoi le explic importanţa acestui document, aşa cum mi-a explicat şi mie tatăl bogat. „Din momentul în care Magna Carta a fost semnată, cei bogaţi sunt cei care fac regulile". El mai spunea: „Regula de aur este; «Tratează-i pe ceilalţi aşa cum ai vrea să te 1 trateze ei pe tine!» Alţii spun că regula de aur din punct de vedere financiar este: «Cel care deţine aurul face regulile.» însă cu cred că adevărata regulă financiari de aur este: «Cel care face regulile obţine aurul.» **

Articolul apărut în *The Wall Street Journal* din 13 septembrie 1999 despre care am discutat în

introducerea acestei cărţi pare să susţină punctul de vedere al tatălui bogat cu privire la adevărata regulă financiară de aur. În articol se spune: „Deşi se vorbeşte foarte mult despre fonduri mutuale pentru mase, despre bărbieri şi băieţi care lustruiesc pantofii vânzând ponturi legate de investiţii, bursa de valori a rămas privilegiul unui grup de elită. Potrivit economistului Rdward Wolf doar 43,3% din familii deţineau valori mobiliare în 1997, cel mai recent an din care avem informaţii. Mulţi dintre aceştia deţineau portofolii relativ mici. Aproape 90% din acţiuni erau deţinute de 10% dintre familiile cele mai înstărite. Concluzia: 10% cei mai bogaţi oameni deţineau 73% din totalul net al capitalului ţării în 1997T faţă de 68%, procent existent în 1983".

Afacerea îţi cumpără activele

Când aveam 25 de am şi urma să-mi termin stadiul militar în cadrul Foiţelor Marine, tatăl bogat mi-a reamintit diferenţele dintre cele două direcţii pe care le puteam urma în viaţă.

El mi-a spus:

„Acesta este modul în care tatăl tău încearcă să

faci investiţii şi să achiziţioneze active:

Apoi a adăugat:
„Şi iată modul în care investesc eu:"

„Aminteşte-ţi întotdeauna că există diferite reguli pentru diferitele cadrane! Aşadar, hotărăşte cu foarte mare atenţie uimitorul pas pe care-l vei face în cariera ta! Deşi slujba în cadrul companiei aeriene s-ar putea să fie o idee bună pe termen scurt, pe termen lung nu-ţi va aduce bogăţia pe

care ţi-o doreşti”.

Cum s-au schimbat legile fiscale

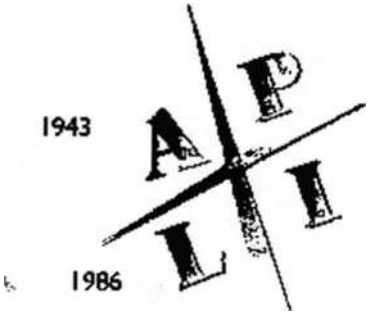
Deşi ca cal bogat nu a termin li t şcoala, a studiat intens economia, istoria universală şi dreptul. Când studiam comerţul internaţional în cadrul Academiei Marine Comerciale la Kings Point., New York (din 1965 până în 1969), tatăl bogat era toarce încântat că printre cursurile mele se numărau şi dreptul maritim, dreptul comercial, ştiinţele economice şi dreptul corporaţiilor. Datorită faptului că studiasem astfel de materii, mi-a Jos, mult mai uşor să iau decizia de a nu mă angaja ca pilot la o companie aeriană.

Motivul se găseşte în istorie

O diferenţă dintre America şi restul ţârilor colonizate de englezi constă în faptul ea cei din coloniile americane au protestat împotriva impozitelor excesive prin Partida de ceai de la Boston, America a cunoscut o dezvoltare rapidă din 1800 până în 1900 din simplul motiv că era o ţară a impozitelor scăzute. Fiind un paradis al impozitelor scăzute, America a atras afacerişti din toată lumea care voiau să se îmbogăţească în cel mai scurt timp.

Însă în 1913 a fost adoptat al 16(ca Amendament, care a introdus impozite şi pentru cei bogaţi, ducând astfel la piei rea statului cu impozite foarte mici. Cu toate acestea, cei bogaţi au găsit întotdeauna o portiţă de scăpare, motiv pentru care legile sunt diferite pentru diferitele cadrane, favorizându-i în special pe cei din cadranul P, cadranul miliardarilor din America.

Cei bogaţi s-au răzbunat pentru modificarea legii Jiscale din 1913, influenţând puţin câte puţin schimbarea altor legi şi revenirea la situaţia grea pentru celelalte cadrane. Aşadar, modificarea lentă a legilor fiscale ararăm leiul următor:



În 1943 a fose aprobata Legea Plăţii Curente a Impozitelor. Acum, în loc să fie impozitaţi numai cei bogaţi, **guvernul putea percepe impozit şi de la cei**

din cadranul A. Dacă erai sala nal., deci făceai pane din cadranul A, trebuia ca mai întâi să dai guvernului o pane din banii **tăi. Oamenii sunv şocaţi atunci când îşi dau seama cât li se ia din venit, atât prin impozite directe, cât şi privi din taxe care li se opresc din salariu.**

În 19R6 a fost aprobată Legea Reformei I3iscale. Schimbarea adusă de noua lege îi alccta dramatic pe Jiberii-projesionişti – doctori, avocaţi, contabili, arhitecţi, ingineri etc. Schimbarea legii i-a împiedicat pe cei din cadranul L să folosească aceleaşi legi ca cei din cadranul P. De exemplu, dacă o persoană din cadranul L are acelaşi Salariu ca o persoană din salariul P, ea va plăti la început un impozit de 33% (50% dacă includem şi impozitul pentru asigurările sociale). De cealaltă parte, se poate ca o persoană din cadranul P să plătească 0% impozit pentru acelaşi venit.

Cu alte cuvinte, regula de aur „Cel care face regulile obţine aurul” s-a dovedit din nou a îi adevărată. Regulile sunt făcute de cei din cadranul P şi această situaţie durează din 1215, când clasa aristocrată, baronii, l-au obligat pe rege* să

semneze Magna Carta. Poate că „P-ul din cadranul P vine de la „protipendadă”.

Unele dintre aceste legi şi modificările lor au fost explicate în detaliu **în** cărţile *Tata bogetty tata sar ac* şi *Cadra? lui banilor.*

Decizia mea

Chiar şi **după ce am hotărât să urmez planul de investiţii al tatălui bogat şi nu planul tatălui meu sărac, tatăl bogat mi-a prezentat o analiză simplă a** şanselor **mele de a avea succes** în **viaţă, fapt care mi-a întărit convingerea că aceasta era decizia cea mai bună. Desenând Cadranul banilor, el a spus:**

„Prima decizie pe care trebuie să o iei se referă la cadranul în care vrei să te situezi şi din care vei avea mai multe şanse să obţii succesul financiar pe termen lung”.

Arătând spre cadranul A, el a spus:

„Nu ai competenţe pentru care angajatorii să plătească bani frumoşi, aşa că probabil nu o să câştigi niciodată suficienţi bani ca angajai, încât să poţi face investiţii cu ei. Şi7 în plus, eşti neglijent.

te plictiseşti repede, nu eşti atent, ai tendinţa să-i contrazici pe ceilalţi, şi nu poţi să urinezi nişte instrucţiuni. Aşadar, **nu prea ai şanse să obţii succes**

financiar făcând parte din cadranul A". Arătând spre cadranul L, tatăl bogat a spus:

„L vine de la «luciditate», caracteristica oamenilor deştepţi. De aceea mulţi doctori, avocaţi, contabili şi ingineri se situează în acest cadran. De asemenea, în această caiegorie se încadrează şi vedetele. Dar tu nu cred că o să fii vreodată nici vedetă de muzică rock, nici de fijm, nici vedelă sportivă, aşa că nu prea ai şanse să te îmbogăţeşti situându-le în cadranul L. Aşadar, îţi mai rămâne cadranul P", a continuat tatăl bogat. „Acest cadran e perfect pentru tine. Din moment ce nu ai un talent deosebit şi nici competenţe într-un anumit domeniu, ai toate şansele să te îmbogăţeşti situându-le în acest cadran".

Şi, cu acest ultim argument, m-am convins. M-am

hotărât că cel mai bun lucru pe care puteam să-l fac pentru a avea succes financiar era să-mi deschid o afacere. Legile fiscale erau în favoarea mea, iar lipsa altor aptitudini necesare celorlalte cadrane m-a ajutat să iau deci/ia mult mai uşor.

Lecţia autorului prin percepţie retrospectivă

T. a seminaţiile pe care le predau în prezent, încerc să le transmit şi elevilor mei învăţăturile tatălui meu bogat. Când sunt întrebat despre modalitatea mea de a investi, eu le spun cursanţilor că investesc prin intermediul afacerilor, sau, cum spunea tatăl bogat: „Afacerile sunt cele care îmi procură active".

Invariabil, oamenii ridică mâna şi spun lucruri de genul:

L „Dar eu sunt salariat, nu am propria mea afacere/1

2. **„Nu oricine poate deţine o afacere".**
3. **„D riscant să începi o afacere".**
4. **„Nu am bani pe care să-i investesc".**

Auzind astfel de afirmaţii în legătură cu planul de investiţii vil tatălui bogat, eu dau următoarele răspunsuri:

Când aud spunându-se că 1111 **oricine poate**

deţine o afacere, le amintesc celor care cred acest lucru că în urmă cu mai puţin de 100 de ani, cei mai mulţi oameni chiar deţineau o afacere proprie. Cu doar IOC de ani în **urmă, aproape 85% din locuitorii Americii fie erau fermieri, fie aveau mici magazine. Ştiu că bunicii, atât din partea maniei cât şi a tatălui, aveau mici afaceri. Doar un mic procent din populaţie era alcătuit din angajaţi. Apoi spun: „Se pare că era Industrială – cu promisiunea de a aduce slujbe foarte bine plătite, siguranţa că vei avea o slujbă toată viaţa, şi pensii cu diferite beneficii – ne-a făcut să fim mai puţin independenţi". Mai adaug faptul că sistemul nostru educaţional e conceput să instruiască numai viitori angajaţi şi profesionişti** 111 **diferite domenii, nu oameni de afaceri, aşadar e firesc ca oamenilor să li se pară riscam să înceapă o afacere.**

Ideile mele principale simt:

1. **Este posibil să deveniţi afacerişti de succes, dacă doriţi să vă dezvoltaţi aptitudinile. Strămoşii noştri şi-au dezvoltat aceste aptitudini antreprenorialc şi depindeau de ele. Dacă astăzi nu deţineţi o afacere, întrebarea este: vreţi să**

treceţi prin procesul de învăţare a construirii unei afaceri? Voi înşivă sunteţi singurii care puteţi răspunde acestei întrebări.

2. **Când oamenii spun: „Nu am bani pentru investiţii" sau „Cel mai bine este să achiziţionez o proprietate imobiliară pentru care nu trebuie să plătesc avans", eu le răspund: „Poate ar trebui să schimbaţi cadranele şi să începeţi să investiţi din tdhanul care vă permite să faceţi achiziţii cu banii pe care îi** deţineţi înainte ca aceştia să fie supuşi impozitării. Atunci o să aveţi mult mai mulţi bani pentru investiţii".

Primul lucru pe care trebuie să-l stabileşti în planul rău de investiţii este cadranul din care ai cele mai multe posibilităţi să câştigi cei mai mulţi bani într-un timp foarte scurt. În felul acesta vei putea să investeşti obţinând cele mai mari profituri, eu cd mai scăzut risc şi vei avea cele mai multe şanse de a deveni extrem de bogat.

***Îmbogâteste-te fără a i* r 7**

renunţa la slujba ta!

Odată ce m-am hotărât să-mi construiesc o ai acere, ui inăroarea problemă cu care m-am confruntai a fost lipsa banilor. În primul rând, **jiu** ştiam cum să încep o afacere.

În al doilea rând, nu aveam bani pentru a face acest lucru, iar în al treilea rând nu aveam bani nici ca sănii duc existenţa. Simţindu-mă descurajat şi pierzându-mi încrederea în mine, l-am sunar pe tatăl bogat şi l-am întrebar ce ar trebui să fac.

Tatăl bogat mi-a răspuns imediat:

„Ia-ţi o slujbă îw Răspunsul lui m-a şocat.

„Dar mi-ai spus să-mi încep propria afacere”.

„Da, aşa ţi-am spus. Dar tot mai trebuie să şi mănânci şi să ai un acoperiş deasupra capului”, mi-a răspuns el.

Ceea ce mi-a spus în continuare am transmis mai departe, la rândul meu, în nenumărate rânduri. Tatăl bogat mi-a spus:

„Regula numărul unu pentru a deveni om de afaceri este să nu-ţi iei niciodată o slujbă pentru bani. Îţi tei o slujbă pentru deprinderile pe care îi le vei însuşi pe termen lung”.

Prima şi singura sluji)» pe care mi-am luat-o după ce mi-am satisfăcut stagiul militar la Forţele Marine, a fost în cadrul Corporaţiei Xerox. Am ales aceasta companie pentru că avea un program de instruire în vânzări foarte bun. Tatăl bogat ştia că eram foarte timid şi îngrozit de respingeri. HI mi-a recomandat să învăţ să vând, nu pentru

bani, ci pentru a-rm depăşi temerile personale. Trebuia să merg de la o companie la alta, în fiecare zi, să bat la uşi, încercând să-i conving pe oameni **să** cumpere aparate **Xerox.** A fost un proces de învăţare foarte chinuitor, dar acest proces mi-a adus milioane de dolari de-a lungul anilor.

Tatăl bogat spunea: „Dacă nu poţi să vinzi, nu poţi să fii om de afaceri”.

Timp de doi ani am fost cel mai prost agent de vânzări din toată sucursala din Honolulu, Am urmat şi alte cursuri de vânzări şi am ascultat şi casete cu astfel de lecţii, în e de din urmă, după ce aproape că am fost dat afară în mai multe ocazii, am început să am vânzări. Deşi încă eram îngrozitor de limid, cursurile de vânzări m-au ajutat să-mi dezvolt deprinderile de care aveam nevoie pentru a mă îmbogăţi.

Problema era că, indiferent cât de mult munceam şi câte aparate vindeam, nu aveam niciodată bani suficienţi. Nu aveam bani cu care să investesc sau eu care să-mi încep o afacere. Într-o zi, i-am spus tatălui bogat că aveam de gând să nu mai iau o slujbă eu jumătate de normă, ca să-mi măresc venitul şi să pot face investiţii. Acesta era momentul pe care îl aşteptase.

Tatăl bogat mi-a spus:

„Cea mai mare greşeală pe care o fac oamenii este că muncesc prea **mult pentru** banii lor”.

Apoi a continuat:

„Cei mai mulţi oameni nu se îmbogăţesc pentru că atunci când au nevoie de mai mulţi bani îşi mai iau o slujbă cu jumătate de normă. Dacă vor cu adevărat să fie bogaţi, trebuie să-şi păstreze slujba şi să înceapă o afacere cu jumătate de normă”.

Tatăl bogat mi-a desenat această schemă, odată ce şi-a dat seama că dobândisem deprinderi valoroase şi voiam cu adevărat să devin afacerist şi investitor:

Jumătate de normă

Normă **întreagă**

„Fe momentul să începi o afacere – cu jumătate de normă”, a zis el. „Nu-ţi pierde timpul cu o slujbă

cu jumătate de normă! Slujba cu jumătate de normă ic ţine în cadranul A, dar o afacere cu jumătate de normă te situează în cadranul P. Cele mai mul ic companii de succes au fost la început nişte afaceri cu jumătate de normă".

În 1977, am început afacerea mea cu portofele de nailon şi vetero, eu jumătate de normă. Mulţi dintre voi cunoaşteţi astăzi această gama de produse. Între 1977 şi 1978 am muncit din greu pentru compania Xerox, devenind în cele din urmă unul dintre cei mai buni reprezentanţi de vânzări din sucursală. În timpul liber mi-am construit o afacere care avea să se extindă curând în toată lumea şi să-mi aducă milioane de dolari.

Când sunt întrebat dacă îmi plăcea foarte mult linia mea de produse – care consta în portofele colorate din nailon, curcic de ceas din nailon şi nişte portofele care se legau de şireturile pantofilor şi în care puteai pune o cheie, bani sau buletinul – răspunsul meu este: „Nu. Nu-mi plăcea foarte mult linia mea de produse. Dar am fost foarte încântat de provocarea dea construi o

u

afacere.

Fac această remarcă deoarece foarte mulţi oameni îmi spun lucruri de genul:

1. **„Am o idec grozavă pentru un produs nou”.**
2. **„Treiiuie să ţi placă la nebunie produsul tău”.**
3. **„Caut un produs bun înainte de a-mi începe afacerea”.**

De obicei, acestor oameni le spun: „Lumea e plină de idei grozave pentru noi produse. Lumea e plină şi de produse grozave. Dar lumea nu are destui oameni de afaceri grozavi. Principalul motiv pentru care începi o afacere cu jumătate de normă mi este să realizezi un produs extraordinar. Adevăratul motiv este să devii tu însuţi un Om de afaceri extraordinar. Produsele foarte bune se găsesc peste Cot. Dar oamenii de afaceri foarte buni sunt, rari şi bogaţi.4*

Bill Gates, de exemplu, fondatorul companiei Microsoft, nici măcar nu a fost el cel care a inventat produsele sale software. Le-a cumpărat de la nişte programatori şi apoi a construit urla dintre cele mai puternice şi influente companii din istoria omenirii. Gates nu a construit un

produs grozav, dar a construi c o afacere cu adevărat grozavă, care l-a transformat în cel mai bogat om din lume. Aşadar, concluzia pe care trebuie să o desprindem este: nu vă bateţi capul încercând să realizaţi produse extraordinare! Concentraţi-vă mai mult asupra începerii unei afaceri astfel încât să aveţi ocazia de a învăţa cum să deveniţi un om de afaceri extraordinar!

Michael Dell, deţinătorul companiei Dell Computere, şi-a început afacerea cu jumătate de normă în camera sa de cămin din cadrul universităţii din Texas. A trebuit să renunţe la facultate, pentru ca afacerea sa cu jumătate de normă îl făcea cu mult mai bogat decât l-ar fi putut face orice slujbă pentru care studia.

Afacerea Amazon com a fost, de asemenea, începută într-un garaj, ca o afacere cu jumătate de normă. Acel tânăr care a început această afacere este acum miliardar.

Lecţia prin percepţie retrospectivă

Mulţi oameni visează să deţină propria lor afacere, dar nu pun niciodată în practică acest vis, deoarece le c teamă de eşec. Mulţi oameni visează să devină bogaţi, dar nu reuşesc acest lucru deoarece le lipsesc aptitudinile şi experienţa necesare. Aptitudinile specifice omului de afaceri şi experienţa sunt cele prin care se câştigă banii.

Tatăl bogat îmi spunea; „Educaţia pe care o primeşti în şcoală este importantă, dar educaţia pe care o primeşti de pe străzi e şi mai valoroasă”.

Începând o afacere de acasă, ca o activitate cu jumătate de normă, veţi avea posibilitatea să vă aprofundaţi cunoştinţele în **diverse domenii şi să vă însuşiţi aptitudini de afaceri extrem de valoroase cum ar fi:**

1. **Aptitudini de comunicare**
2. **Aptitudini de conducere**
3. **Aptitudini pentru a forma o echipă**
4. **Legislaţia fiscală**
5. **Legislaţia corporaţiilor**
6. **Legislaţia valorilor mobiliare**

Aceste aptitudini, sau cunoştinţe în diverse domenii, nu pot fi dobândite participând la un curs într-un sfârşit de săptămână sau citind o singură carte. Eu şi astăzi studiez aceste domenii şi, cu cât acumulez mai multe cunoştinţe, cu atât afacerile mele au mai mult succes.

Unul din motivele pentru care oamenii învaţă atât de multe lucruri Jucepându-şi propria afacere cu jumătate de normă este faptul ci ei încep ca persoane din interior, cunoscând toate amănuntele

plăcerilor lor, învăţând să vă construiţi propria afacere, o lume cu totul nouă, cu nelimitate oportunităţi financiare, vi se deschide înainte. Astfel, una din problemele care apare atunci când faci parce din cadranul A sau L este că oportunităţile financiare sunt de cele mai multe ori limitate de sârguinţa cu care munceşti şi de numărul de ore din care este formată o zi.

Spiritul antreprenorial

Oamenii fac investiţii din două motive de baza:

1. **Ca să seringă bani pentru când. Vor ieşi la pensie**
2. **Ca să aibă foarte mulţi bani**

Deşi investim din ambele motive – şi ambele motive simt importante –, se pare că cei mai mulţi oameni înclină pentru primul motiv, F, i îşi pun banii deoparte şi speră că le va cveşic valoarea de-a lungul timpului. Ei fac o investiţie, dar speră mai degrabă să nu piardă, decât să câştige. Am întâlnit loarce mulţi oameni pe care frica de a pierde îi împiedică să ucacă la acţiune. Atunci când fac investiţii, oamenii au nevoie să-şi asculte instinctul. Dacă teama de a pierde este prea mare, în acest

ca/, cel mai bine pentru investitorul respectiv este să facă investiţii cât mai prudent.

Dar, dacă analizezi cele mai mari averi care există în lume, vei constata că acestea nu aparţin investitorilor precauţi. Marile schimbări pe plan mondial aparţin investitorilor care s-au bazat pe ceea ce tatăl meu bogat numeşte spiritul antreprenori al

Una dintre poveştile melc preferate este cea a lui Cristofor Columb, marele explorator, care credea că pământul este rotund şi care a avut un plan îndrăzneţ, acela de a găsi o calc mai rapidă pentru a ajunge la bogăţiile din Asia. Însă în acele vremuri se credea că pământul este plat. Toţi spuneau ca, urmându-şi planul.

Columb va naviga până la marginea p amân tu lui şi va cădea. Pentru a-şi demonstra teoria, şi anume că pământul este rotund, Columb, italian de origine, a apelat la familia regală a Spaniei şi a convins-o să investească în aventura sa comercială. Regele Ferdinand şi Regina Isabeila i-au dat ceea ce se numeşte „banii în avans” şi au investit îţi aventura sa.

Profesorul meu de istoric încerca să ne explice că aceşti

bani erau destinaţi explorării, prin care s-ar fi obţinut noi cunoştinţe. Tatăl meu bogat însă, spunea ci nu era vorba decât de o afacere riscantă şi îndrăzneaţă pentru care era nevoie de bani. Regele şi regina ştiau că, dacă acest antreprenor, Columb, reuşea să ajungă în esc, încep and a-şi călătoria spre vest, vor obţine un profit foarte mare de pe urma investiţiei lor. Atât Columb, cât şi familia regali care l-a sprijinit, aveau cu adevărat spirit antreprenorâal. Regele şi regina nu au investit acei bani ca să-i piardă. Din contră, voiau să obţină şi mai mulţi bam. Aveau spirit de aventură, de a-şi asuma riscuri, ştiind că exista posibilitatea să dobândească o recompensă uriaşă. Acesta este spiritul care ia determinat să investească.

De ce să începi o afacere 1

Când am început să-mi formulez planurile cu ajutorul cărora urma să-mi încep afacerea cu jumătate de normă, tatăl bogat îmi vorbea cu fermitate despre spiritul cu care trebuia să încep această nouă aventură, aventura construirii unei afaceri la nivel mondial. El spunea: „Trebuie şi construieşti o afacere pentru a învăţ cum să faci facă acestei provocări. Începi o afacere pentru că este ceva palpitant, este o provocare, şi trebuie să te implici cu toată fiinţa ta pentru a o transforma într-o afacere de

succes”.

Tatăl bogac voia ca eu să încep o afacere pentru a-ini descoperi spiritul antreprenorial. F.l spunea mereu: „Lumea e plină de oameni cu idei grozave, dar există foarte puţini oameni care au adunat averi de pe urmă ideilor lor”. Aşadar, el m-a încurajat să încep o afacere, orice afacere. Nu-i păsa ce produs comercializam prin afacerea mea, sau dacă mie îmi plăcea sau nu acel produs. Nu-şi făcea griji că poate nu voi avea succes. Nu voia decât mă vadă pornind la drum. Astăzi, există foarte mulţi oameni cu idei grozave, caic însă se tem să înceapă, sau care încep o afacere, dau **faliment şi renunţă. De aceea tatăl bogat îl cita mereu pe Einstein: „Spiritele luminate au în huntat adesea opoziţia violentă a minţilor mediocre”. El voia ca eu să încep orice afacere doar ca să-mi provoc mintea mediocră şi, de-a lungul acestui proces, să-mi dezvolt spiritul antreprenori al Tatăl bogat spunea: „Principalul motiv pentru care atât de muici oameni cumpără active în loc să le creeze este că nu au apelat la spiritul lor antreprenorial, cu ajutorul căruia să transforme acele idei în averi fabuloase”.**

Nu începeţi pentru numai 200.000 de dolari!

Vorbind din nou despre definiţia investitorului acreditat, tatăl bogat spunea: „Tot ce trebuie o persoană să facă pentru a deveni invesbcor acreditat este să aibă un salariu de 200 COC de dolari. Pentru unii, e o sumă mare, dar nu e un motiv suficienc ca să începi o afacere. Dacă nu-ţi doreşti decât un salariu de 200 COC de dolari, rămâi în cadranele A ŞI LI Riscul este prea mare în cadranele P ŞI I pentru o sumă atdt de mică. Nu începe o afacere pentru numai 2C3.000 de dolari, dacă te Hotărăşti să-ţi începi propria afacere! Riscurile sunt prea ridicate pentru un câştig atât de scăzut. Trebuie să începi pentru un profit mult mai mare! Trebuie să începi pentru milioane, poate chiar miliarde de dolari, dacă nu, mai bine nu mai începi delocă Dar dacă te Hotărăşti să începi să construieşti o afacere, trebuie să apelezi la spiritul tău antrepicnorial”.

Tatăl bogat mai spunea: „Nu există antreprenor sau om de afaceri care să aibă succes, dar care să fie sărac. Poţi să fii un doctor priceput, plin de succes, dar sărac, sau un contabil de succes, dar

sărac. Dar nu poţi să fii un om de afaceri de succes, clar care nu are bani. Nu există decât un singur fel de om de afaceri despre care se poate spune că arc succes, şi acela este un om de afaceri bogat”.

Lecţii în percepţie retrospectivă

Deseori, sunt întrebat: „Cât de mulc e prea mult? * sau „Cât de mult e suficient *Y De e de mai multe ori, cei care pun astfel de întrebări sunt cei care nu au construit niciodată o afacere de succes, care să le aducă loarle mulţi bani. Am observat, de asemenea, ca aceştia care pun asticl de întrebări se situează în cadranele A sau L.**

O altă diferenţa dintre cei aflaţi de partea stângă a cadranului şi cei aflaţi de partea dreapta este:

Mai multe declaraţii

9

financiare

O singură declaraţie financiară

Cei care se încadrează de partea stângă, de obicei nu au decât o singură declaraţie financiară deoarece nu au decât o singură sursă de venit Cei din partea dreaptă au mai multe declaraţii financiare şi mai multe surse de venit. Eu şi soţia mea suntem angajaţi ai mai multor corporaţii la care deţinem şi pachete de acţiunr Aşadar, avem declaraţii financiare ca persoane fizice şi declaraţii financiare pentru afacerile noastre. Din moment ce afacerile noastre au din ce în ce mai mult succes şi ne aduc sume mari de bani, nu mai avem nevoie de un venit ridicat în calitate de angajaţi. Mulţi dintre cei care se încadrează în partea stângă a cadranului, nu ştiu cum este şi câştigi din ce în ce mai mulţi bani pentru care trebuie să munceşti din ce în ce mai puţin.

Deşi banii sunt foarte importanţi, nu ei reprezintă

motivaţia principală pentru a începe o afacere. Cred că răspunsul potrivit îl vom găsi, punând altfel întrebarea. E ca şi când l-ai întreba pe un jucător de golf: „De ce continui să joci golf?” Răspunsul se găseşte în spiritul jocului.

Deşi am crecuc prin mulţi ani de chin, provocarea şi dorinţa de a-mi dezvolta spiritul întreprinzător m-au făcut întotdeauna să-mi doresc să încep o afacere. Astăzi, am prieteni care şi-au vândut afacerile pentru milioane de dolari. Mulţi dintre ei se relaxează câteva luni şi apoi o iau de la capăt. Nerăbdarea, provocarea, spiritul antreprenorial şi probabilitatea că va obţine un câştig mare la sfârşit sunt cele care-l fac pe omul de afaceri să meargă mai **departe. Înainte dea-rvij construi afacerea cu portofele de nailon şi velero> tatăl bogat a vrut ca eu să fiu sigur că sunt cuprins de acest spirit.**

Spiritul antreprenori al este un element foarte valoros pentru construirea unei afaceri de succes, specifice cadranului P. Mulţi dintre oamenii bogaţi de astăzi, în sufletul lor, sunt cuprinşi încă de Spiritul antreprenori al

ETAPA A TREIA

Cum construieşti o afacere de succes

De ce să începi o afacere?

Tatăl bogat spunea:

„Există trei motive pentru care începi o afacere, pe lângă acela a crea active:

1. **„Ca să-ţi aducă numerar în exces”. În cartea sa *Cum să fii bogat,* j. Paul Getty afirmă că prima sa regulă este că trebuie să fii implicat în afaceri, dar în afacerile talc. El susţine mai departe că nu o să devii niciodată bogat dacă lucrezi pentru altcineva.**

Unul dintre motivele pentru care tatăl bogat a început atât de multe afaceri este că avea bani în exces, de la celelalte afaceri ale sale. De asemenea, avea şi timp suficient, pentru că afacerile sale necesitau o atenţie minimă din partea sa. Astfel, avea şi timp liber şi bani în exces ea s-a invesiască în continuare în tot mai multe active scutite de impozit. De aceea a devenit bogat într-un timp atât de scurt şi de aceea spunea mereu că trebuie „să-ţi ve /. I de treburile tale!”

2. **„Ca să o vinzi”. Tatăl bogat a continuat spunând că problema cu slujbele este că nu poţi să le vinzi, oricât de mult ai munci. Problema**

afacerilor din cadranul L este că piaţa pe care se pot vinde aceste afaceri este de obicei limitată. De exemplu, dacă un doctor stomatolog îşi deschide un cabinet „singura; >crsoană care ar fi interesată să i-l cumpere este tot un doctor stomatolog. Pentru tatăl bogat, o astfel de piaţă ar fi prea îngustă. El spunea; „Pentru ca un lucru să aibă valoare, trebuie să existe mult mai multe persoane care să-şi dorească acel lucru, în afară de tine. Problema afacerilor din cadranul L este că, de obiect, tu eşti singura persoană care-şi doreşte acea afacere".

I Tatăl bogat spunea* „Un activ în aduce bani în buzunar, sau poate fi vândut cu un preţ mai mare decât suma pe care ai plăiii-o tu, sau pe care ai investit-o, Dacă poţi să construieşti o afacere de succes, o să ai întotdeauna o mulţime de bani. Dacă ai învăţat cum să faci acest lucru, atunci ţi-ai asigurat o i profesie, pe care nu mulţi o pot obţine".

În 1975, cnnd învăţam să vând aparate Xerox, am întâlnit, un tânăr care deţinea patru magazine de xeroxat în Honoluiu. Era interesant de ce alesese aceasta afacere. Când era la facultate, se ocupase

de centrul de multiplicări al universităţii şi învăţase cum se conduce o astfel de afacere. După ce a terminat facultatea, nu şi-a găsit ni ci o slujbă, aşa că şi-a deschis un magazin de xeroxat în centrul oraşului, făcând ceca ce ştia el mai bine* Curând, a ajuns şi aibă patru astfel de centre de copiat în patru dintre cele mai mari clădiri de birouri din Honoluiu, pentru toate având contracte pe termen lung. Apoi a primit o ofertă din partea deţinătorului unui lanţ mare de magazine de xeroxat, care venise în oraş, oferta pe care nu a putut să o refuze. A luat cei 750.000 de dolari pe care acesta i i-a oferit, o sumă enorma pentru acea vreme, şi-a cumpărat o barcă, Ea încredinţat restul de 500.000 de dolari unui manager profesionist şi a pornit să navigheze în jurul lumii. Ea întoarcerea sa, după un an şi jumătate, deţinea 900.000 de dolari datorită investiţiilor managerului, aşa că tânărul a plecat din nou cu barca sa, întorcându-se în insulele din Pacificul de Sud.

Eu am Josteel care i-a vândut copiatoarele şi nu am primit decât comisionul meu nesemnificativ. El a construit o afacexc, a vândut-o şi a pornit apoi să

navigheze cu barca sa. Nu l-am mai văzut după 1978, dar am auzit că se mai întoarce în oraş din când în când, îşi verifică portofoliul şi porneşte din nou la drum.

După cum spunea lalăl meu bogat: „Ga om de afaceri, nu trebuie să ai dreptate în 51 % din cazuri. Trebuie să ai dreptate o singură dată" El mai spunea: „Construirea unei afaceri reprezintă calea cea mai riscantă pentru mulţi oameni. Dar dacă supravieţuieşti şi îţi îmbunătăţeşti constant aptitudinile» ai toate şansele să devii extrem de bogac. Dacă însă eviţi riscul şi alegi calea cea mai sigură, rămânând de partea A ŞI la cadranului, S-ar **putea să ai mai multă siguranţa, dar, în acelaşi timp, îţi vei şi limita posibilităţii de câştig.**

3. **„Ca să o faci publică". În felul acesta considera tatăl bogat că poţi să devii ceea ce el numea investitorul suprem. Construind o afacere şi făcând-o publică a fost calea prin care Bill Gates, Henry Ford» Warren Buffet, Ted Turner şi Anita Roddick au devenit extrem de bogaţi. Ei sunt acţionarii care vând acţiuni, pe când noi suntem acţionarii care le cumpără. Ei sunt investitori**

interni, pe când noi suntem în exterior, încercând să aflăm ce se petrece în interior, ce se petrece cu afacerile lor.

Nu ieşii niciodată prea bătrân şi nu eşti niciodată prea tânăr

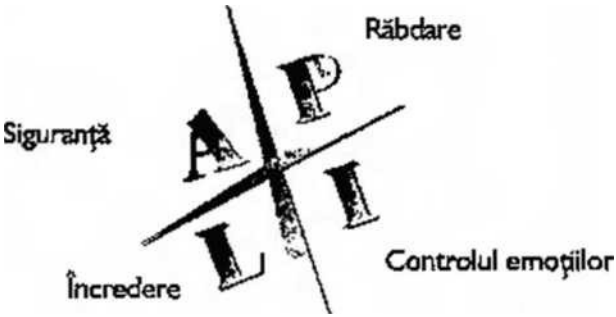
Dacă cineva îţi spune că nu poţi să construieşti o afacere pe care alţii vor să o cumpere, foloseşte acest gând al unei minţi limitate ca sursă de ambiţie. K adevărat că Gates era foarte canar atunci când a fondat firma sa, Microsoft, dar Colonelul Sanders avea 66 când şi-a început afacerea, Kentucky Fried Chiekcn.

În capitolele următoare vă voi prezenta ceea ce tatăl bogat numea Triunghiul P-I. Acest triunghi reprezintă un ghid pentru construirea unei afaceri. El subliniază principalele aptitudini tehnice de care aveţi nevoie. Tatăl bogat spunea că este nevoie şi de anumite trăsături de caracter pentru a deveni un om de afaceri de succes. Acestea sunt:

1. **Viziune: abilitatea de a vedea ceea ce alţii nu pot vedea.**
2. **Guraj: abilitatea de a trece la fapte, în ciuda îndoielii îngrozitoare.**

3» Creativitate: abilitatea de a gândi în afara tiparelor.

4. **Abilitatea de a trece peste critici: Nu există nicio persoană de succes care să nu fi fost criticată niciodată.**
5. **Abilitatea de a nu te simţi mulţumit foarte repede: Poate fi foarte greu să înveţi să nu fi mulţumit de tine însuţi imediat, pentru o scurtă perioadă, în favoarea unei recompense mult mai mari şi pe termen lung.**



Triunghiul P-i

Cheia averilor fabuloase

Următorul desen reprezintă ceea ce tatăl bogat numea Triunghiul P-I, cheia pentru a obţine averi fabuloase.

Triunghiul P3I este foarte importam pentru tatăl bogat, deoarece conferă o structură ideilor sale. După cum spunea de multe ori: „Există mulţi oameni cu idei grozave, dar foarre puţini oameni cu aven grozave. Triunghiul P-I arc puterea de a transforma idei obişnuite în averi fabuloase. Triunghiul P-T este un ghid pentru a transforma o idee într-un activ". Acest triunghi reprezintă acele cunoştinţe de care ai nevoie pentru a avea succes de partea P ŞI I a Cadranului Câştigurilor. De-a lungul anilor i-am modificat puţin componenţa.

Aveam 16 «ini când am văzut pentru prima dată acest desen. Tatăl bogat l-a desenat când i-am pus următoarele întrebări:

1. **„Cum se face că tu ai atâtea afaceri, când alţi oameni abia se descurcă având una singură**
2. **„De ce afacerile tale se dezvoltă, când afacerile celorlalţi rămân la acelaşi nivel scăzut?"**
3. **„Cum de ai câmp liber, în timp ce alţi oameni de afaceri muncesc fără întrerupere? ****
4. **„De ce atât de multe afaceri dau faliment atât de repede?"**

Nu i-am pus toate aceste întrebări în acelaşi timp,

dar acestea sunt întrebările ca re-mi veneau în minte atunci când mă gândeam la afacerile lui. Tatăl bogat avea 40 de ani, iar eu eram uimit cum de poate conduce diferite afaceri, toate făcând parte din domenii diferite. De exemplu, tatăl bogat avea un restaurant, un fast-food, un lanţ de mici magazine, o companie de teansportat marfă cu ajutorul camioanelor, o afacere de construcţii imobiliare şi o afacere de administrare a proprietăţilor. Ştiam că îşi urma planul, ac da de a avea afaceri prin intermediul cărora să facă investiţii profitabile, care, pentru el, erau cele din domeniul proprietăţilor imobiliare, dar era uimitor cât de multe afaceri putea conduce în acelaşi timp. Când l-am întrebat cum putea să înceapă, să administreze şi să conduci atât de multe afaceri, în loc de răspuns, tatăl bogat a desenat Triunghiul P-I.

Astăzi, deţin parii din diferite companii, în domenii complet diferite, pentru că folosesc Triunghiul P-I drept ghid. Nu deţin a fi de multe companii ca tatăl bogat, dar, folosind aceeaşi formulă subliniată de Triunghiul P-I, aş putea deţine mai multe, dacă aş vrea.

Explicarea Triunghiului P-I

Bineînţeles că nu putem cuprinde în această carte toate informaţiile legate de Triunghiul P-I, şi de care este nevoie. Ne vom limita doar la elementele sale fundamentale.

Misiunea

Tatăl bogat spunea: „O afacere are nevoie atât de o misiune spirituală, cât şi de una materială, pentru a avea succes, mai ales la început”. Când ne explica acest desen mie şi fiului său, tata! bogat începea cu misiunea, pentru că o considera cea mai importantă şi pentru că se afla la Baza triungbjului. „Dacă misiunea este claia şi bine stabilită, afacerea va rezista încercărilor prin care orice afacere trece în primii 10 ani. Când afacerea se dezvoltă şi pierde

din vedere misiunea de la care a pornit, sau nu mai este nevoie de această misiune, afacerea începe să se prăbuşească”.

Tatăl bogat folosea cuvintele: „spirituală” şi „materiala”. El spunea: „Mulţi oameni încep o afacere doar ca să câştige bani. Această misiune nu e suficient de puternică. Partea materiala nu-ţi dă acel imbold, acea dorinţă şi determinare care te fac să reuşeşti. Misiunea unei afaceri ax trebui să fie satisfacerea nevoilor clienţilor, iar dacă nevoile acestora sunt satisfăcute, atunci afacerea va începe să aducă bani”. Când venea vorba de misiunea spirituala, tatăl bogat spunea: „Henry Ford era condus mai întâi de o misiune spirituală şi apoi de una materială. Voia să facă automobilul accesibil şi oamenilor obişnuiţi, nu doar celor bogaţi. De aceea motoul său era: «Demo cratizarea automobilelor»”. Tatăl bogat spunea în continuare: „Când ai ambele misiuni solide şi în concordanţă una cu cealaltă, puterea lor combinată te va ajuta să construieşti afaceri uriaşe”. Misiunea spirituală a tatălui bogat era strâns legată de cea materială. Misiunea sa spirituală era de a oferi locuri de muncă şi

oportunităţi de angajare oamenilor mai puţin avuţi care veneau în restaurantul său. Tatăl bogat considera că misiunea linei afaceri, deşi este extrem de importantă, este greu de perceput şi de măsurat, ti spunea: „Fără o misiune puternică e puţin probabil ca o afacere să supravieţuiască mai mult de 5 – 10 ani”. De asemenea» mai spunea: „La începutul unei afaceri, misiunea şi spiritul antreprenoriai sunt esenţiale pentru ca acea afacere să supravieţuiască. Spiritul şi misiunea trebuie să se păstreze eu mult după dispariţia antreprenorului şi după încetarea afacerii respective.44 Tatăl bogat mai spunea: „Misiunea unei afaceri reflectă spiritul antreprenorului. General Electric este o companie care s-a fondat graţie geniului lui Thomas Edison» şi a continuat să se dezvolte păstrând spiritul acestui mare inventator, continuând să creeze produse noi şi inovatoare. Compania Ford Motor a supravieţuit ducând mai departe tradiţia lui Ford”.

În zilde noastre, spiritul lui Bill Gates este cel care determină compania Microsoft să domine piaţa de software. În schimb, cârd Steven Jobs a fost

înlăturat de la conducerea companiei Apple şi locul său a fost preluat de o echipă managerială din lumea corporaţiilor tradiţionaliste, compania s-a prăbuşit într-un ritm rapid. De îndată ce Jobs a revenit la Apple, a readus cu sine şi spiritul companier au apărut noi produse, profiturile s-au mărit, şi preţul acţiunilor a crescut.

Deşi misiunea unei afaceri c greu de măsurat, imposibil de văzut, şi practic intangibilă, ne putem da seama care este aceasta. De exemplu, ne putem da seama când cineva încearcă să ne vândă un produs pentru a-şi asigura comisionul, spre deosebire de cineva care încearcă să ne ofere ceea ce avem nevoie. Pe măsură ce în lume apar tot mai multe produse, afacerile care vor supravieţui şi care vor avea succes financiar vor fi cele care-şi respectă misiunea şi care acoperă nevoile clienţilor, şi nu cele care doar încearcă să-şi sporească profiturile.

Compania Casbflow Technologies, Ine, pe care am creat-o împreună cu Sharon şi Kim, pentru a reali /a această cane şi alte produse educaţionale, are următoarea misiune: „Să îmbunătăţească starea financiară a oamenilor". Rămânând fideli misiunii

spirituale şi financiare?. Acestei afaceri, ne-am bucurat de un enorm succes, care nu are nicio legătură cu norocul. Exprimându-ne misiunea foarte clar, am atras persoane şi grupuri care au aceeaşi misiune. Unii oameni spun că este vorba de noroc... Eu spun că succesul nostru se datorează faptului că ne-am respectat misiunea. De-a lungul anilor, am ajuns la convingerea că tatăl bogat avea dreptate când spunea că e foarte important ca misiunea spirituala şi cea materială să fie puternice şi în concordanţa una cu cealaltă.

Ca să fiu sincer, nu toate afacerile mele au cele două misiuni atât de strâns legate, ca în cazul Cashflow Tecimologies, Inc. Alte afaceri pe care le deţin au o misiune materială mai puternică decât misiunea spirituala.

Acum îmi dau seama că afacerea mea cu porto lele din nailon şi velero avea o misiune foarte diferită decât credeam eu la început. Misiunea acelei afaceri a fost de a câştiga rapid cunoştinţe despre construirea unei afaceri pe plan mondial. Am reuşit să-mi duc misiunea la bun sfârşit, dar a fost un proces dureros. Cu alte cuvinte, am obţinut ce

mi-am dorit. Afacerea s-a dezvoltat rapid, succesul a urmat imediat, furtunos, şi la fel a fost şi prăbuşirea. Cu toate acestea, oricât de dureroasă a fost această experienţă, misiunea mea fusese îndeplinită. După ce mi-am revenit şi am reconstruit afacerea, am învăţat ceea ce trebuia să învăţ. După cum spunea tatăl bogat; „Mulţi antreprenori râu devin cu adevărat oameni de afaceri decât după ce-şi pierd prima afacere”. Cu alte cuvinec, am învăţat mai multe pierzându-rm afacerea şi construind-o din nou, decât atunci când am avut succes. Cum spunea şi tatăl bogat:» Şcoala este importantă, dar străzile reînvaţă şi mai multe”. Aşadar, construirea primei mele afaceri importante după ce am părăsit Forţele Marine, a fost costisitoare şi dureroasă, dar cunoştinţele pe care J.c-am acumulat sunt nepreţuite. Iar misiunea afacerii a fost îndeplinită.

Observaţiile lui Zbaron

Misiunea unei afaceri te ajută să-ţi păstrezi concentrarea. În primele etape ale dezvoltării, pot exista mulţi factori care îţi distrag atenţia. Cea mai bună modalitate de a-ţi regăsi drumul este să-ţi

aminicşti misiunea, de la care ai pornit. Ceva îţi distrage atenţia, motiv pentru care nu poţi să-ţi duci misiunea la bun sfârşit? Dacă da, trebuie să rezolvi cai mai repede această problemă, ca şi te poţi concentra din nou asupra îndeplinirii misiunii.

Am observat că în zilele noastre mulţi, oameni devin milionari sau chiar miliardari pe loc, făcându-şi compania publică printr-o OP1. De mulic ori mă întreb dacă misiunea acelei companii era doar de al l* aduce bani proprietarilor şi investitorilor, sau dacă acea companie noai. Avea şi o alta misiune* de a asigura un serviciu? Mă tem că multe dintre aceste noi DPI se vor încheia cu un eşec, în cele din urmă, pentru că singura Jor misiune este de a aduce sume mari de bani într-un timp foarte scurt. Şi, în plus, nu trebuie să uităm că în misiunea unei companii se găseşte spiritul antreprenorial.

Echipa

Tatăl bogat spunea mereu: „Afacerile sunt un sport de echipă/ Apoi continuă: „Investiţiile sunt un sport de echipă. A Şi: „Problema care apare acunci când acţionezi din cadranele A ŞI L este că intri în joc singur, şi joci împotriva unei echipe”.

Tatăl bogat desena Cadranul banilor, pentru a ilustra ceea ce spusese:

Una dintre crâticile cele ni ai vehemente ale tatălui bogat cu privire la sistemul de învăţământ era:» în şcoală, elevii sunt învăţaţi că testele se dau individual. Când încearcă să coopereze în timpul unui test, se spune că vor «să copieze» * Tatăl bogat mai spunea: „În lumea reală, oamenii de

afaceri cooperează în timpul testului, şi, în această dume a afacerilor, în fiecare zi se dau teste”.

O *lecţie foarte importantă*

Pentru cei care vorsă construiască o afacere puternică şi de succes, această lecţie, a lucrului în echipă, este extrem de importanta. Ea a constituit una dintre cheile succesului meu. Afacerile şi investiţiile sunt sporturi de ceinpă şi, în afaceri, în fiecare zi se dă cate un test. La şcoală, ca să ai rezultate bune, dădeai testul singur. În afaceri, succesul apare atunci când dai testul în echipă, nu pe cont propriu.

Cei din cadranul A ŞI L câştigă mai puţini bani decât ar putea, sau decât ar vrea, deoarece tind să facă totul singuri. Dacă lucrează grupat, mai ales cei din cadranul A, formează un sindicat, şi nu o echipă. Şi acelaşi lucru se întâmplă şi în prezent, în cazul doctorilor din America. Ei s-au organizat într-un sindicat profesional pentru a combate puterea unei echipe, unei echipe de afaceri, cunoscute sub denumirea de Organizaţia pentru Menţinerea Sănătăţii (OMS).

Mulţi investitori vor să investească astăzi pe cont

propriu. Văd şi citesc de. Spre mii de oameni care fac tranzacţii de o zi prin intermediul în terne ml ui. Acesta este un exemplu fo iurte bun de persoană care vrea să tranzacţioneze cu echipe foarte bine pregăti ce. De aceea toarte puţini dintre ei au succes şi foarte mulţi ajung să-şi piardă toţi banii. Eu am fost învăţat că, în cazul investiţiilor, cel mai bine este să investeşti ca membru al unei echipe. Tatăl bogat spunea: „Cine vrea să facă parte din categoria investitorilor sofisticaţi dar şi din celelalte categorii de investitori, trebuie să investească împreună cil echipa sa”. Din echipa tatălui bogat făceau parte contabilii, avocaţii, brokerii, consilierii financiari, agenţii de asigurări, şi bancherii săi. Am folosit pluralul deoarece întotdeauna cerea sfatul mai multor specialişti. De câte ori lua o hotărâre, se baza pe sfatul acestora. Astăzi, şi eu procedez în aceeaşi manieră.

Nu o barcă mare... o echipă mare

Astăzi văd mereu reclame cu un cuplu bogat care călătoreşte în iahtul Iov spre ţărmuri tropicale. Aceste reclame par să-i atragă pe toţi cei care încearcă să se îmbogăţească pe cont propriu. De

călc ori văd astfel de reclame îmi amintesc că tatăl bogat îmi spunea; „Cei ni ai mulţi oameni care au afaceri mici visează ca într-o zi să deţină o barcă sau un avion. De aceea nu vor avea niciodată nici barcă, nici avion. Când mi-am început prima afacere, visam să am echipa mea proprie de contabili şi avocaţi, nu o barcă.*

Tatăl bogat voia ca eu să-mi doresc o astfel de echipă, de avocaţi şi contabili, care să se ocupe doar de afacerile mele – înainte de a visa la o barcă. Pentru a-şi demonstra punctul de vedere, tatăl bogat mi-a spus să-mi prezint neînsemnata situaţie fiscala unui contabil din oraş. Stand la biroul lui Ron, contabil public acreditat, primul lucru pe care l-am observat a fost maldărul de dosare din faţa lun Mi-am dat seama imediat ce voia tatăl bogat să spună. Acest contabil se ocupa de încă alte 30 de afaceri, asta numai în ziua respectivă. Cum ar fi putut să acorde toată atenţia afacerii mele?

Întorcându-mă la biroul tatălui bogat în acea după-amiază, am vă /. Ut ceva ce nu mai observasem până atunci. Stând în bol, aşteptând ca secretara să-l anunţe că am venit, am văzut o

echipă de oameni lucrând numai pentru tatăl bogat. În biroul săli lucrau contabilii lui, vreo 14 la număr. Mai avea şi 5 specialişti-contabili angajaţi cu normă întreagă şi un director financiar. De asemenea, în biroul său principal mai avea şi 2 avocaţi cu normă întreagă. Când m-am aşezat înaintea tatălui bogat, nu am spus decât: „Toţi se ocupă numai de afacerea ta nu şi de a altcuiva”.

Tatăl bogat a încuviinţat. „După cum am mai spus, cei mai mulţi oameni muncesc din greu şi visează să aibă barca lor într-o *v.* |. Eu am visat să am o echipă de contabili şi avocaţi cu normă întreagă. De aceea acum pot avea o barcă mare şi timp liber. E o problemă de priori taţi.*

Cum îţi poţi permite o echipă f

I. a seminariile pe care le predau sunt întrebat mereu: „Cum puteţi plăti aceasta echipă? * întrebarea vine, de obicei, de! a persoane din cadranul A sau L. Din nou apare o diferenţă, care provine de fapt din diferenţa de legi şi reguli dintre cadrane. De exemplu, când o persoană din cadranul A face o plată pentru servicii profesionale, tranzacţia arată în felul următor:

Venit

Chdtuteli

Impozite

Servicii profesionale

Pentru cei din cadranele P ŞI *L* tranzacţia arata astfel: Venit

Cheltuieli

Servicii **profesionale**

Impozite

De asemenea, există o diferenţă şi între afaceriştii din cadranul P şi cei din cadranul JL Cei din cadranul P nu ezită să cheltuiască bani pentru aceste servicii, deoarece sisremul de afaceri, întregul triunghi P-I, se bazează pe plata acestor servicii. Posesorii de afaceri din cadranul.1–, de cele mai multe ori plătesc aceste servicii din îţi unea lor, aşa că ce. I mai mulţi dintre ei nu-şi permit să angajeze o echipă cu normă întreagă, deoarece nu câştigă nici cât să-şi acopere propriile nevoi financiare.

Cea mai bună educaţie

Dau acelaşi răspuns şi atunci când mi se pun întrebări cum ar fi:

1. **Cum aţi învăţat atât de multe despre afaceri şi investiţii?”**
2. **» Cum aveţi câştiguri atât de ridicate, cu un lise atât de scăzut?”**
3. **„Ce vă dă încrederea. Să faceţi investirii pe care alţii le consideră riscante?”**
4. **„Cum găsiţi cele mai bune afaceri?”**

Răspunsul meu este: „Cu ajutorul echipei melc”. Echipa mea este formată din contabilii mei, avocaţii, bancherii, brokerii ecc.

Când oamenii spun: „Construirea unei afaceri este riscantă, vorbesc din Perspectiva acţionării pe cont propriu, o obişnuinţă pe care au deprins-o la şcoală. În opinia mea, e riscant să nu construieşti o afacere. Dacă nu începi o afacere, pierzi şansa de a acumula o experienţă foarte valoroasă şi de a primi cea mai bună educaţie din lume, cea care provine de la echipa ta de consilieri. După cum spunea tatăl bogat: „Cei care aleg calea cea mai sigură pierd ocazia de primi cea mai bună educaţie din Iunie, şi irosesc timp preţios”. El mai spunea: „Timpul este hunul nostru cel mai de preţ, mai ales atunci când îmbătrânim/**

Tolstoi spunea un lucru similar: „Cel mai neaşteptat luciu care ni se întâmplă este că îmbătrânim”.

Tetraedre şi echipe

De multe ori sunt întrebat: „Care este diferenţa dintre afacerea celui din cadranul P şi a celui din cadranul L? ** Răspunsul meu este: „Echipa/

Cele mai multe afaceri din cadranul I, sunt struelurate fie ea proprietate unică, fie ca parucneriate. Ar putea, îl considerate echipe, dar nu de genul celor la care mă refer eu. La fel cum cei din cadranul A se unesc în sindicate, cei din cadranul I. Se unesc în parteneri ace. Pentru mine, o echipa trebuie să fie formată din oameni diferiţi, cu abilitaţi diferite, care îşi unesc forţele şi lucrează împreună. Un sindicat, sau un parteneri al (de exemplu, sindicatul profesorilor, sau un paneneriat legal) este format din acelaşi tip de oameni, cu aceleaşi profesii.

Unul dintre cei mai buni profesori ai mei a fost profesor doctor R. Buckminister Pul Iar. 1 a început, să cerceteze cu ani în urmă ceea ce el numeşte „corpurile universului”. În cercetările lui, a

descoperit ca în naturi nu exista asemenea forme ca pătratele şi cuburile. El spune?.: „Tetracdrul este corpul de bază al naturii”.

Privind Piramidele din Bgipt încep să înţeleg ceea ce voia să spună profesorul Fuller. Pe elnd zgârie-norii se pot prăbuşi, aceste piramide au rezistat secole la rând. Zgârie-norii s-ar prăbuşi la o explozie cu dinamită, dar piramidele nici nu s-ar clinti în cazul unei explozii similare.

Profesorul Bumer voia să găsească cea mai stabilă structură din univers, iar aceasta s-a dovedit a fi tetraedrul.

Modele diferite

Acestea sunt reprezentări grafice ale diferitelor structuri de afaceri:

j. Reprezentarea pentru un proprietar unic: o

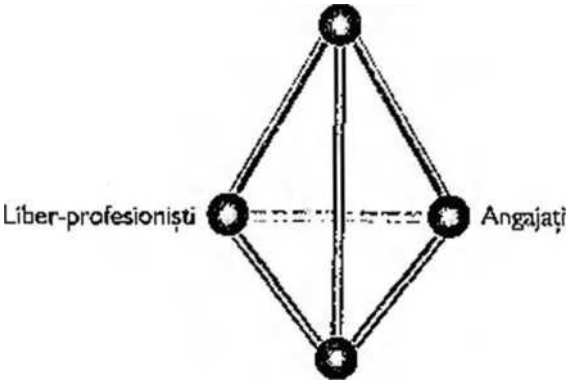
2. Reprezentarea unui parteneriat: e

3. Reprezentarea unei afaceri din cadranul P

Prefixul „tetra” înseamnă patru. Cu afec cuvinte, o structură care are patru puncte. După ce am studiat cu profesorul Fuller, am început să realizez cât de important este ca o structură să cuprindă patru elemente. De exemplu. Cadranul banilor este format din paţi-u părţi. Aşadar, o structură de

afaceri stabilă ar arăta în felul următor:

Patroni



Investitori

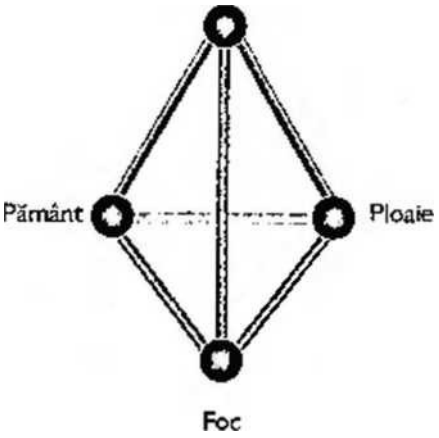
O afacere de succes va avea angajaţi foarte bine pregătiţi, în acest caz, se poate spune că A înseamnă „excelent” şi „esenţial”, deoarece angajaţii sunt responsabili pentru activităţile zilnice ale afacerii. A-ul înseamnă şi „extensie”, deoarece angajaţii sunt extensia deţinătorului afacerii şi reprezintă afacerea în relaţiile cu clienţii.

Liber-profesioniştii, sau specialiştii, fac parte din cadranul L. Aceştia sunt „specializaţi” într-o singură arie de expertiză. Deşi nu participă la activităţile zilnice, sfaturile lor sunt foarte importante pentru ca afacerea ta să evolueze în direcţia dorită.

Structura afacerii tale va avea. Un grad mai mare de rezistenţă dacă toate aceste patru elemente sunt bine legate între ele. Învestitorul este cel care asigură fondurile, iar omul de afaceri lucrează ai specialiştii şi angajaţii pentru a dezvolta afacerea şi a o extinde, astfel încât investitorul să-şi recupereze investiţia.

O altă relaţie interesantă care se stabileşte între patru părţi, este cea dintre cele patru elemente I unda menta le care alcătuiesc lumea în care trăim, considerate de strămoşii noştri ca fiind: pământul, aerul, locul şi ploaia (apa). În cazul unui proprietar unic, sau al unui parteneriat, pentru ca afacerea să fie una de succes, un singur individ trebuie să ţină locul tuturor celor patru elemente, lucru care este foarte dificil de realizat.

Aer



Deşi întruchipăm toate cele patru elementele, fiecare dintre noi tinde mai mult spre unul dintre ele. De exemplu, clementul meu caracteristic este focul, fiind născut în zodia berbecului, guvernată de planeta Marte. Lucrul acesta înseamnă că încep mereu lucruri noi, dar ca nu reuşesc să le duc la bun sfârşit. Astfel, beneficiind de toate cele patru elemente, am mai multe şanse să obţin succesul, decât dacă aş fi acţionai pe cont propriu. Pe de altă parte, soţia mea, Kim, are ca element caracteristic pământul. Avem o căsnicie fericită, deoarece ea mă aduce cu picioarele pe pământ, mă calmează, atât pe mine, cât şi pe cei din jurul meu pe care-i supăr. Ea îmi spune mereu: „Eşti ca o torţă, gata oricând

să se aprindă/ bară ea, compania ar fi plină de oameni supăraţi şi nervoşi. Zbaron, în schimb, îndeplineşte rolul aerului în această companie. Ea întreţine focul, conduce compania în direcţia corectă, şi face ca totul să funcţioneze cum trebuie. Ca director executiv al companiei noastre, Sharon are grijă ca noi patru să lucrăm în concordanţă unii cu alţii şi să ne îndeplinim misiunea. Când Mary, managerul nostru operaţional, a venit în echipa noastră, compania a cunoscut o dezvoltare bruscă. Mary completează cele patrii elemente, asigurându-se că ne îndeplinim fiecare rolurile. Vreau să subliniez faptul că, pentru a lovma această echipă, ne-au trebuit doi ani. Oamenii an venit şi au plecat, până am ajuns la această echipă, de patru persoane, care s-a sudat lo arie bine. Odată stabilizat acest model, compania a început scă se dezvolte în riun rapid şi sigur.

Nu vreau să spun că aceasca este regula, dificilă, dar cu efecte rapide, pentru a avea o afacere de succes. Oricum, nu trebuie decât să priviţi Piramidele din Egipt şi veţi avea un sentiment de putere, stabilitate şi longevitate.

Doar două elemente

De multe ori glumesc, spunând că dacă puneţi doar două elemente împreună, ca în cazul unui parteneriai, obţineţi nişte fenomene foarte ciudate. De exemplu:

1. **Act şi apă = picături 4. Pământ şi foc – lavă sau cenuşă**
2. **Aer şi pământ = praf 5. Foc şi apă = aburi**
3. **Apă şi pământ – noroi 6. Foc şi aer = flăcări**

O *echipa are diferite niveluri*

Ca investitor, analizez întotdeauna echipa din spatele afacerii. Dacă este o echipă slabă sau fără experienţă, rareori investesc în ea.

Întâlnesc foarte inul ţi oameni care încearcă din greu să strângă bani pentru noul lor produs sau pentru o rouă afacere. Cea mai mare problemă cu care se confruntă aceştia este lipsa experienţei şi faptul că nu au o echipa cu care să colaboreze, o echipă care să inspire încredere.

Mulţi oameni îmi cer să investesc în planul lor de afaceri. De cele mai multe ori îmi spun lucruri de genul: „Odată ce compania mea o să se pună pe picioare, o să o facem publică”. Această afirmaţie

mă pune pe gânduri şi întreb ceea ce ar trebui să întrebaţi şi voi dacă vă aflaţi într-o situaţie similară: „Ce persoană din echipa dumneavoastră are experienţă în a face o companie publică şi câte companii a făcut publice până acum Dacă răspunsul nu este satisfăcător, ştiu că persoana respectiva ţine mai degrabă un discurs menit să mă convingă să investesc, decât să-mi prezinte un plan adevărat de afaceri.

Un alt aspect pe care îl analizez într-un plan de afaceri este cel legat de **salarii. Dacă, salariile** sude **ridicate, ştiu că am** de-**a face cu oameni care vor să strângă bani pentru a-şi asigura propria bunăstare. Atunci îi întreb dacă sunt dispuşi să muncească gratis, sau să-şi reducă salariile la jumătate. Dacă dau un răspuns slab, sau un „Nu" hotărât, îmi dau seama care era adevărata misiune a afaceri i lor. Aceea de a-şi asigura slujbe bine plătite.**

Investitorii investesc în managementul afacerii. Ei analizează echipa din spatele afacerii şi vor să vadă experienţă, pasiune şi devotament. Mi-e greu să cred că voi găsi devotament din partea unor persoane care ou urmăresc decât să adune bani

pentru propriile lor salarii.

Câteva cuvinte despre jocurile noastre Cashfimv

Multe persoane ne-au întrebat de ce nu am creat jocurile noastre educaţionale, cu planşe de joc, în format electronic. Unul dintre principalele motive este faptul că vrem să încurajăm cooperarea şi interacţiunea în cadrul procesului de învăţare. În lumea reală, să poci să cooperezi cu cât mai mulţi oameni şi să-i ajuţi, şi nu să le faci rău, este o calitate foarte importantă.

Deşi este posibil ca în viitor să realizăm un joc *Ceishflow* şi în varianta electronică, pentru moment, suntem mulţumiţi că-i putem încuraja pe oameni să coopereze – să se înveţe unii pe alţii – deoarece, cu cât îi învăţăm pe alţii, cu atât reţinem şi noi mai mult. Deja copiii noştri îşi petrec mare parte din viaţa în izolare* Petrec ore întregi singuri în faţa calculatorii lui, se uită singuri la televr/. Or, şi susţin singuri examene. Şi apoi ne întrebăm de ce sunt atât de mulţi copii care nu se integrează în societate! Pentru a avea succes, trebuie să învăţăm să ne înţelegem cu diferite tipuri de persoane. Din acest motiv, am păstrat *Cashjlow* ca un joc care se

joacă în mai mulţi jucători, în jurul unei planşe. Trebuie să ştim să ne comportăm şi ca jucători singuri „şi ea membrii ai unei cebipe, deprinderi pe care trebuie să ni le perfecdonăm constant.

Observaţiile Ud Sharon

Robert a amintit în mai multe rânduri ca management este cel care atrage banii ” în această lume a afacerilor. Pentru a avea succes, o afacere trebuie să beneficiere de cunoştinţe adecvate în domeniile cheie.

Când nu aveţi banii necesari, pentru a angaja specialiştii de care aveţi nevoie, puteţi cere sfatul unor consilieri, şi odată ce veţi acumula capitalul necesar, vă veţi putea construi o echipă. Veţi avea mai multe şanse de succes, dacă echipa voastră managerială are o bună experienţă în domeniul de activitate al afacerii voastre.

Echipa voastră include şi consilierii externi. Ajutorul contabililor, consilierilor pe probleme fiscale, consilierilor financiari şi avocaţilor este absolut necesar pentru a construi o afacere puternică, de succes. Dacă aveţi afaceri imobiliare, atunci consilierii pe probleme imobiliare devin o

parte foarte importantă a afacerii voastre. Deşi aceşti consilieri pot fi „costisitori”, sfatul lor vă poate aduce un profit incredibil, ajutându-vă să evitaţi obstacolele şi să vă construiţi o afacere puternică.

Toate aceste lucruri ne conduc la următoarea componemă a Triunghiului P-I: conducerea, deoarece orice echipă are nevoie de un conducător.

Conducerea

Motivul pentru care am urmat cursurile Academiei Militare şi nu ale unei facilitaţi obişnuite este faptul că tatăl bogat mi-a recomandai să-mi dezvolt aptitudinile de conducător, dacă doream să devin afacerist. După absolvire, m-am înrolat în cadrul Forţelor Marine şi am devenit pilot pentru a-mi

testa abilităţile în viaţa reală, luptând în războiul din Vietnam. După cum spunea şi tatăl bogat: „Şcoala este importantă, dar învăţăturile pe care le deprinzi de pe străzi sunt şi mai importante”.

Îmi amintesc şi acum voi bele comandantului detaşamentului meu: „Domnilor, slujba voastră cea mai importantă este de a le cere soldaţilor să-şi rişte viaţa pentru voi, pentru echipa voastră şi pentru ţară/ De asemenea, mai spunea: „Dacă nu-i motivaţi să facă acest lucru, probabil vă voi împuşca pe la spate. Soldaţii nu execută ordinele unui conducător care nu ştie cum să-i conducă”. Acest lucru este valabil şi pentru lumea afacerilor. Cele mai mulic afaceri se destramă din cauza elementelor interne, mai degrabă decât a celor din afară.

În Vietnam, am învăţat că una dintre calităţile ceic mai importante ale unui conducător este încrederca. Fiind pilot de elicopter şi având un echipaj de patru soldaţi în su bord în ea mea, am fost nevoit să-mi încredinţez viaţa acestei echipe şi ei, la rândul lor, şi-au încredinţat viaţa în mâinile melc. Dacă această încredere era înşelară, ştiam că

era posibil să ne pierdem viaţa. Tatăl bogat spunea: „Slujba unui conducător este de a scoate la iveală toc ce e mai bun ni oamenî, nu să fie el cea mai bună persoană”. Hil mai spunea: „Dacă eşti cea mai inteligentă persoană din echipa ta de afaceri, atunci afacerea cu are probleme”.

Când oamenii mă întreabă ce pot face pentru a-şi îmbunătăţi aptitudinile de conducător, eu spun mereu acelaşi lucru: „Qâeriţi-vă voluntar în diverse activităţii” în cele mai multe companii, e chiar dificil să găseşti o persoană care să dorească să preia conducerea. Cei mai mulţi oameni încearcă să nu iasă în evidenţi, sperând că nu la ei se va apela, fiu le spun oamenilor: „Ofer îţi-vă şi realizaţi diverse proiecte pentru biserică! La serviciu, oferiţi-vă să preluaţi conducerea asupra proiectelor!” însă doar prin munca voluntară nu veţi deveni neapărat un mare lider, dar dacă acceptaţi critici le care vi se aduc şi încercaţi să vă corectaţi, vă puteţi îmbunătăţi aptitudinile de conducător.

Oferi n du – vă să faceţi anumite lucruri vă veţi putea da seama dacă sunteţi sau nu un bun lider. Dacă vă oferiţi să preluaţi conducerea, dar nu vă

ascultă nimeni, mai aveţi multe de învăţat şi multe de îndreptat. Dacă se întâmplă acest lucru, încercaţi să aflaţi diferite păreri şi să cereţi ajutorul pentru a vă corecta greşelile. Procedând în acest fel, veţi da dovadă de una dimrc cele mai importante trăsături de caracter ale unui lider. Am văzut multe afaceri cu probleme sau în pragul falimentului, deoarece liderul nu vrea să accepte părerile colegilor sau angajaţilor companiei. Comandantul detaşamentului meu din cadrul Forţelor Marine spunea adesea: „Adevăraţii conducători nu s-au născut cu aptitudini de lider. Adevăraţii conducători vor să-şi însuşească astfel de aptitudini, sunt dispuşi să înveţe să fie lideri, ceea ce presupune că acceptă să fie corectaţi”.

Un lider adevărat ştie şi când trebuie să-i asculte pe ceilalţi. Am mai spus şi până acum, eu nu sunt un bun afacerist sau un bun investitor, sunt de nivel mediu. Dar mă bazez pe sfaturile consilierilor mei şi pe membrii echipei mele, care mă ajută să fiu un lider mai bun.

Observaţiile lui Sharon

(În lider trebuie să aibă mai multe roluri: acela de

vizionar, de animator şi de supraveghetor.

Ca vizionar, liderul trebuie să se concentreze asupra îndeplinirii misiunii afacerii pe care o conduce. Ca animator, trebuie să insufle echipei puterea de a duce la bun sfârşii, misiunea respectivă şi de a prevesti şi anunţa succesul. Ca supraveghetor, trebuie să se ocupe de acele subiecte care distrag atenţia echipei de la îndeplinirea misiunii. Iar ceea ce delineşue un lider adevărat este abili taica de a acţiona în momente decisive şi de a se concentra în acelaşi timp asupra misiunii finale.

Cu o misiune corectă, o echipă şi un lider, sunteţi pe drumul cel bun pentru a vă construi o afacere de succes în cadranul P, După cum am afirmat şi mai devreme, banii sunt atraşi de management. Din acest moment puteţi începe să atrageţi bani de la investitorii externi. Pe lângă toate acestea, mai există şi cinci corpuri esenţiale pentru construirea unei afaceri puternice. Vom vorbi despre lieearc în cele ce urmează.

Managementul fluxului de numerar

Tatăl bogat spunea: „Un bun management al fluxului de numerar este esenţial pentru cei care vor să aibă o afacere de succes în cadranele P şi 1”. De aceea insista ca eu şi Mike să citim declaraţiile financiare ale ahor companii, ca să înţelegem mai bine managementul fluxului de numerar. De fapt, petrecea cel mai mult timp cu noi încercând să ne înveţe cât mai multe noţiuni financiare, al spunea: „Cunoştinţele financiare îţi dau posibilitatea să citeşti cifrele, iar aceste cifre îţi vor dezvălui adevărata poveste a afacerii respective, bazată pe Şapte reale”.

Dacă ceri părerea bancherilor, contabililor, sau consilierilor de credite, îţi vor spune că cei mai

mulţi oameni au o situaţie financiară precară pentru simplul motiv că nu au cunoştinţe financiare. Am un prieten care este un contabil respectabil în Australia. Odată el mi-a spus: „E şocant să vezi o afacere foarte hună dând faliment doar pentru că deţinătorii acelei afaceri nu suni deloc instruiţi în domeniul financiar". El mai apunea: „Mulţi oameni **care au mici ajaceri dau faliment pentru că nu cunosc diferenţa dintre profit şi flux de numerar. Din această cauză, multe** afaceri **foarte profitabile se transformă în eşecuri. Oamenii nu-şi dau seama ci profitul şi fluxul de numerar nu este unul şi acelaşi lucru".**

Tatăl bogat a insistat foarte mult să înţeleg importanţa managementului fluxului de numerar. Hi spunea: „Afaceriştii trebuie să ştie ci există două Jduri de fluxuri de numerar, dacă vor ca afacerea Jor să aibă succes: fluxul de numerar real şi fluxul de numerar ireal. Cunoaşterea acestor două tipuri de fluxuri de numerar este cea care te face bogat sau sărac".

Jucând jocul *Casbflow, Investiţii ÎOI,* veţi învăţa să recunoaşteţi diferenţa dintre aceste tipuri de fluxuri

de numerar. Se pare că muâce persoane au învăţat acest lucru jucând jocul în repetate rânduri. De aceea motoul jocului este: „Cu cât joci de mai multe ori, cu atât devii mai bogat!” Devii mai bogat deoarece începi să descoperi fluxul de numerar ireal, adesea greu de observat.

Tatăl bogat mai spunea: „Capacitatea de a conduce o afacere prin declaraţiile ci financiare este una dintre însuşirile care fac diferenţa între deţinătorul unei afaceri mici şi deţinătorul unei mari companii T

Observaţiile lui Sharon

Fluxul de numerar este pentru o afacere ca sângele pentru corpul uman. Nimic nu afectează o afacere mai mult decât incapacitatea de a plăti salariile angajaţilor într-o vineri, l/n management al fluxului de numerar corect începe chiar în ziua în care începe şi afacerea. Când am pus bazele companiei Cashflow Technologies Inc. Împreună cu Robert şi Kivn, am stabilit să nu facem nicio ax hi/îţie, dacă nu-şi găseşte justificarea într-o creştere a vânzărilor. Chiar râdem deseori, amintindu-ne că la început, în 1998, am elaborat o strategie pentru

creşterea vânzărilor tic cărţi, ca să ne putem cumpăra un copiator în valoare de 300 de dolari. Strategia noastră a dat rezultate şi în decembrie 1998 am înlocuit vechiul copiator de 300 de dolari n;

unul nou, care ne-a costat 3.000 de doaarî. Atenţia pentru detalii de la începutul afacerii va da tonul succesului vostru.

Un bun manager al {luxului tic numerar îşi revizuieşte zilnic situaţia numerarului, analizând sursele de numerar şi nevoile financiare pentru săptămâna viitoare, luna viitoare sau trimestrul viitor. Acest lucru îi permite să stabilească un plan prin care să asigure o cerinţă pentru o sumă mai mare de numerar, înainte de a se produce o cri/a. Acest tip de control este foarte important pentru o companie cu o creştere rapidă.

Va vom prezenta în continuare câteva sfaturi în legătură cu administrarea fluxului de numerar, care vă vor ajuta să vă structuraţi afacerea. Fiecare etapă este potrivită pentru fiecare tip de afacere, indiferent dacă este vorba despre o afacere internaţionala, o clădire dată spre închiriat sau un

stand cu hotdog.

Etapa de pornire a unei noi afaceri:

- **Amânaţi plata propriul tu vostru salariu până în momentul în care există un flux de numerar generat de vânzări. În unele cazuri, s-ar putea ca acest lucru să nu fie posibil din cauza unei perioade mai lungi, necesare dezvoltării. Oricum, investitorii vă vor acorda mai mult sprijin, văzând că vă implicaţi în dezvoltarea afacerii „investind timpul vostru". De fapt, vă sfătuim să vă păstraţi slujba cu normă întreagă şi să începeţi afacerea cu jumătate de normă. Amanându-vă plata salariului veţi reinvesti câştigurile din vânzări, ceca ce va ajuta la dezvoltarea afacerii voastre.**

Vânzări **şi sume de primit:**

- **Trimiteţi facturile clienţilor imediat ce bunurile au fost expediate sau serviciile au fost prestate!**
- **Solicitaţi plata în avans până la stabilirea creditului) Acordaţi credit numai după ce a fost completată solicitarea de credit, şi verificaţi întotdcalina referinţele) Formularele standard pentru**

solicitarea creditelor se găsesc la magazinele cu

consumabile pentru afaceri.

- **Stabiliţi o suină minima pentru comenzi înainte de a acorda un credit!**

Stabiliţi penalităţi pentru întârzierea plăţilor, ca parte a condiţiilor şi termenelor de plată – şi aplicaţi-le!

- **Pe măsură ce al ac crea voastră se dezvoltă, pentru a grăbi încasarea banilor, puteţi CCrc clienţilor să trimită plata prin poştă sau direct băncii cu care colaboraţi.**

Cheltuieli şi sume de plătit:

— Mulţi oameni de afaceri uită că o parte foarte importantă a managementului fluxului de numerar constă în plata propriilor facturi. Asiguraţi-vă că plătiţi la timp facturile? Cereţi termen de plată prelungirân avans 1 După ce aţi efectual plăţile la timp două sau trei luni, cereţi o prelungire a termenelor de plată! De obicei, furnizorii acorda clienţilor buni un credit de 3C până la 90 de zile.

«Menţineţi cheltuielile de întreţinere cât mai scăzutei înainte de a face o nouă achiziţie, stabiliţi-vă un ţel de a creşte vânzările, pentru a vă acoperi această cheltuială. Păstraţi fondurile primite de la

investitori pentru a acoperi acele costuri legate direct de activitatea afacerii şi nu le folosiţi deloc, dacă este posibil, pentru cheltuieli de întreţinere. Pe măsură ce cresc vânzările, puteţi acoperi cheltuielile de întreţinere din fluxul de numerar – dar numai dacă v-aţi propus o nouă creştere a vânzărilor şi aţi reuşit să îndepliniţi acest obiectiv.

Managementul general al numerarului:

— Stabiliţi-vă un plan de investiţii pentru numerarul de care dispuneţi pentru a-i maximiza potenţialul de a aduce câştiguri?

- **Stabiliţi o linie de credit cu banca voastră, înainte de a avea nevoie de acest credâtJ**
- **Pentru a vă asigura că veţi putea împrumuta bani atunci când veţi avea nevoie, supraveghcaţi-vă cu atenţie rata lichidităţii (active faţă de pasive – trebuie să fie de cel puţin 2: 1) şi rata lichidităţii imediate (raportul dintre activele lichide şi pasivele curente trebuie să fie de 1: 1).**
- **Stabiliţi modalităţi de control intern asupra folosirii numerarului I**

— Persoanele care înregistrează chitanţele cu numerar reprezentând depozite bancare nu trebuie

să se ocupe şi cu înregistrarea lor în contabilitate, în sume de primit. Şi în bilanţul contabil.

— Cecurile ar trebui andosate cu textul: „Doar pentru depozit”.

— Persoanele autorizate să elibereze cecuri nu trebuie să se ocupe şi cu emiterea chitanţelor, sau cu înregistrarea cheltuielilor, sau cu înregistrarea în con rabilitate a sumelor de primit şi în bilanţurile contabile.

— Persoanele care verifică extrasele de eoni nu ar trebui să aibă funcţii legate de primirea numerarului sau de plăţile efeccuate prin numerar. (Contabilul extern este cel care se ocupă de aceste operaţiuni.)

Deşi toate acestea par foarte complicate, fiecare etapă a managementului fluxului de numerar este importantă. Cereţi sfatul contabilului, bancherului şi consilierului financiar personal pentru a vă ajuta în structurarea sistemului vostru de management al numerarului. Odată stabilit Lin sisrem de management al numerarului, supravegherea continuă a acestuia este esenţială. Revizuiţi-vă zilnic situaţia numerarului. Şi a necesităţilor de

finanţare şi pregăiiţi-vă din timp pentru finanţări adiţionale de care aţi putea avea nevoie pentru a vă dezvolta afacerea. Mulţi oameni pierd din vedere managementul numerarului când afacerile lor devin profitabile. Aceasta constituie una din cauzele majore ale falimentelor. Un management corect al fluxului de numerar (şi astfel al managementului cheltuielilor) este foarte important pentru a dezvolta o afacere de succes.

Aceia dintre voi care se gândesc să achiziţioneze o franciză sau să se alăture unei organizaţii piramidale (Je marketing, veţi vedea că mare parte a sistemului de management al numerarului vă este deja asigurat, f n cazul unei francize, va fi totuşi nevoie să implementaţi acest sistem şi să îl supravegheaţi. Organizaţiile piramidale de marketing se ocupă de managementul numerarului 111 **numele vostru. În aceste cazuri, sediile generale ale corporaţiei realizează operaţiuni de contabilitate pentru: organizaţia voastră şi vă trimite permanent un raport cu câştigurile voastre împreună cu plata. În oricare dintre aceste situaţii.**

este important **să aveţi** consilieri proprii, **cu ajutorul**

cărora să vă structuraţi managementul fluxului de numerar personal.

Managementul comunicării

Tatăl bogat spunea: „Cu cât comunici mai bine şi cu mai multe persoane, cu atât mai mult va creşte fluxul tău de numerar”. Acesta este motivul pentru care managementul comunicării reprezintă următorul nivel al Triunghiului P-L

Tatăl bogat mai spunea: „Ca să poţi comunica bine, trebuie ca mai întâi să cunoşti psihologia umană. Nu ştii niciodată ce-i poate motiva pe oameni. Doar pentru că ţie ţi se pare ceva palpitant, nu înseamnă că şi altora li se va părea la fel. Ca să poţi comunica bine, trebuie să ştii cum să-i faci pe oameni să reacţioneze. Iar oamenii reacţionează la stimuli diferiţi”. El mai spunea: „Mulţi oameni

vorbesc, clar numai câţiva ascultă”. De asemenea, mai spunea: „Lumea e plină de produse grozave, dar banii ajung la cei care ştiu să comunice”.

Mă uimeşte în totdeauna cât de puţin timp acordă oamenii de afaceri pentru a-şi îmbunătăţi aptitudinile de comunicare. Când am început în 1V74 să învăţ să vând aparate Xerox din uşă în uşă, tatăl bogat, nu mi-a spus decât: „Oamenii săraci nu ştiu să comunice”. Repet această afirmaţie plină de negativism cu intenţia de a vă motiva să studiaţi mai amănunţit acest vast subiect.

&

Tatăl bogat mai spunea: „Fluxul de numerar care este atras în afacerea ta este direct proporţional cu fluxul comunicativ pe care îl generezi”. De câte ori întâlnesc o ai acere care se confruntă cu probleme financiare, observ că este din cauza unei comunicări defectuoase sau a lipsei comunicării, sau a ambelor situaţii. În general, consider că există un ciclu de şase săptămâni între procesul comunicaţionai şi fluxul de numerar. Adică, dacă acest proces al comunicaţiilor încetează astăzi, peste şase săptămâni vei vedea impactul pe care acest lucru îl are asupra fluxului de numerar.

Cu toate acestea, nu există numai o comunicare externă. Comunicarea internă este la fel de

importantă. Analizând declaraţia financiară a unei companii, îţi poţi da scama cu uşurinţă care părţi ale afacerii comunică între ele şi care nu.

O companie publică arc mai multe probleme în ceea ce priveşte comunicarea* E ca şi când ar exista două companii în cadru) uncia singure: o companie pentru public şi una pentru acţionam Comunicarea cu ambele grupuri este de o importanţă vitală. Când. Aud oameni spunând: „Era mai bine dacă nu-mi făceam compania publică", îmi dau seama că de fapt au probleme de comunicare cu acţionarii.

Ca regulă generală, tatăl bogat urma un seminar de comunicare în fiecare an. Eu am continuat cu aceascâ tradiţie. Am observat că întotdeauna după ce urmez acest seminar, venitul meu creşte. De-a lungul anilor, ani urmat cursuri de:

1. **Vânzări * 2. Sisteme de marketing**
3. **Realizarea de reclame, titluri, sloganuri publicitare**
4. **Negocieri**
5. Oratorie
6. Publicitate prin e-mail
7. **Susţinerea unui seminar**

8. Creşterea capitalului

Dintre toate acestea, oamenii de afaceri sunt interesaşi cel mai mult de cursul despre moduri de creştere a capitalului. Când oamenii mă întreabă ce ar trebui să facă pentru a-şi creşte capitalul, eu le vorbesc de cursurile amintite mai sus, de la 1 la 7, explicându-le că pentru creşterea capi l-ai ului lor sunt necesare, într-un fel sau altul, şi cunoştinţe din acele domenii. Cele mai multe afaceri nu reuşesc să se dezvolte deoarece oamenii de afaceri nu ştiu cum să facă pentru a-şi spori câştigurile, şi, după cum zicea şi tatăl bogat: „Creşterea capitalului e sarcina cea mai importantă a unui antreprenor". Însă el nu voia să spună că un antreprenor trebuie să ceară tot timpul mai mulţi bani de la investitori. Se referea la 1 aptul că antreprenorul trebuia să asigure un flux constant al capitalului obţinut de companie fie prin încasări din vânzări, fie prin marketing direct, vânzări private sau către instituţii, fie de la investitori etc. Tatăl bogat spuneai „Până la construirea, sistemului de afaceri, antreprenorul este cel care îi ţine locul şi asigură obţinerea constantă a fluxului de numerar. La începutul oricărei afaceri, asigurarea fluxului de

numerar este slujba cea mai importantă a omului de afaceri, *

Acum câteva zile, un tânăr a venit la mine şi mi-a spus:

„Vreau să-mi încep propria afacere. Ce-nn recomandaţi să fac înainte de a începe?”

Ku i-am dat răspunsul pe care îl dau de obicei în astfel de cazuri: „Găseşte-ţi o slujbă în cadrul unei companii care are un program de pregătire în Vânzări!”

El mi-a răspuns:

„Urăsc vânzările! Nu-mi place să vând şi nu-mi plac nici vânzătorii! Nu vrea decât să fiu preşedintele unei companii şi să angajez vânzători”.

Când am auzit răspunsul său, i-am strâns mâna şi i-am urat succes. O lecţie de preţ pe care am învăţat-o de la tatăl meu este: „Nu-i contrazice pe cei care îţi cer sfatul, dar nu sunt de acord cu el! încheie discuţia imediat şi vezi-ţi de treburile tale!”

Faptul că poţi comunica uşor cu cât mai multe persoane, te va ajuta foarte mult în viaţă. Şi merită să-şi dezvolţi continuu această aptitudine, iar eu fac acest lucru **luând parte, în fiecare an, la câte un**

seminar. După cum tatăl bogat îmi spusese deja: „Dacă vrei să faci parte din cadranul P, primul lucru pe care trebuie să-l ştii e să comunici şi să vorbeşti limba celorlalte trei cadrane. Oamenii din aceste trei cadrane nu sunt nevoiţi să înveţe un alt limbaj în afară de cel specific cadranului lor, dai acest lucru nu e valabil şi pentru cei din cadranul P. Simplu spus, сел mai importantă – şi posibil singura – slujbă a cdor din cadranul P este să comunice cu cei din celelalte cadrane.*

Recomand **oamenilor să se alăture unei organizaţii piramidale de marketing peninj a acumula experienţă în vânzări. Unele dintre aceste organizaţii au nişte programe foarte bune de instruire în domeniul comunicării şi vânzărilor. Ani văzut oameni umiz. I, introvertiţi, care au devenit bun oratori şi încrezători în ei, care nu se mai temeau să fie respinşi sau de ridicol. Această atitudine, hotărâtă şi plină de îndrăzneală, este vitală pentru oricine vrea să facă parte din cadranul P, mai ales dacă aptitudinile lor de comunicare nu sunt încă bine definite.**

Prima mea experienţă în vânzări **îmi amintesc şi acum prima mea încercare de a face vânzări, pe strada de-a lungul plajei Waikiki. După ce am încercat o oră întreagă să-mi fac curaj şi să bat la uşă, am intrat, în cele din urmă, într-un mic magazin cu suveniruri pentru turişti, ea s-a vorbesc eu proprietarul. Era un domn mai în vârstă, care văzuse mulţi agenţi de vânzări la început de drum, ca mine. După ce am terminat de recitat discursul memorat despre avantajele copiatorului Xerox, bâlbâindu-mă şi transpirând, proprietarul a început să râdă. Oprindu-se din râs, mi-a spus: „Fiule, eşti cel mai prost comis-voiajor pe care l-am văzut până acum! Dar continuă ceea ce faci pentru că o să ai o viaţă foarte frumoasă odată ce-\i vei depăşi temerile! Dar dacă renunţi, o să ajungi ca mine, stând în magazinul ăsta 14 ore pe zi, 7 zile pe săptămână, 365 de zile pe an, aşteptând să intre turiştii, îi a. Ştept aici pentru că mi-o prea frică să ies şi să fac ceea ce taci tu. Depăşeşte-ţi temerile şi lumea o să ţi se deschidă. Lasă-te copleşit de ele şi lumea o să ţi se pară mai mică în fiecare an”. Şi azi îi mulţumesc acelui bătrân pentru sfaturile lui.**

După ce am reuşit să trec peste teama de vânzări, tatăl bogat m-a sfătuit să mă alătur organizaţiei Toastmasters, pentru a-mi depăşi teama de a vorbi în faţa unui public. Când mă plângeam tatălui bogat în legătură cu această teamă, el îmi spunea: „Toţi lideri; mari sunt Ioane buni oratori. Aşa şi trebuie să Jâc liderul unei afaceri de Succes. Dacă vrei să fii un bun lider trebuie să port vorbi în faţa unui public numeros". Astăzi, pot vorbi fără probleme în faţa a mii de oameni în săli de conferinţe, mulţumită instruirii mele în vânzări şi pregătirii în cadru) organizaţiei Toastmaslers.

Dacă vreţi să începeţi o afacere în cadranul A, vă recomand să dobândiţi aceste două aptitudini. Mai întâi încercaţi să treceţi peste temeri, să vă învingeţi teama de a fi respins, şi să învăţaţi să comunicaţi valoarea produselor sau serviciilor voastre. În al doilea rând, dezvoltaţi-vă aptitudinea de a vorbi în faţa unui public numeros şi de a Je menţine atenţia asupra ceea ce vreţi să le comunicaţi. După cum mi-a spus tatăl bogat: „flexistă oratori pe care nimeni nu-i ascultă, există vânzători care nu ştiu să-şi v-andă produsele, există

oameni care fac reclame şi pe care nu le priveşte nimeni, există oameni de afaceri care nu poc aduna capitalul de care au nevoie pentru afacerea lor, şi există lideri pe care nu-i urmează nimeni. Dacă vrei să ai o afacere de succes în cadranul P, fereşte-te să devii unul din aceşti oameni!"

Prima mea carte din seria „Tată bogat", intitulată *Tata bogat} tată sărac***, a fost pe lista celor mai bine vândute cărţi, realizată de prestigioasă publicaţie** *Sydncy Mor ning Herald* **(Australia) mai bine de doi ani. În Stalde Unite, a fost pe lista de bestselleruri a** *The Wall Street Journal* **timp de aproape nouă luni şi în septembrie 1999 a fost inclusă şi pe lista de bestselleruri stabilită de** *The Ne\ & York Times.* **Când alţi autori mă întreabă care. Este secretul meu pentru a ajunge pe astfel de liste ale celor mai bine vândute cărţi, eu le răspund printr-o afirmaţie din** *Tata bogata tată sărac:* **„Du nu suni un autor care scrie bine. Eu sunt un autor care vinde bine" l. C mai spun că am rămas de două ori corigent în liceu pentru că nu aveam talent la scris şi că nici măcar nu am sărutat o fată în timpul liceului pentru că eram prea limid. Apoi le spun ceea ce mi-a spus şi**

mie tatăl bogat: „Oamenii care nu au succes îşi găsesc punctele forte şi-şi petrec întreaga viaţă făcându-şi aceste calităţi şi mai pu ierni ce, ignorându-şi de cele mai multe ori slăbiciunile, până când, într-o zi, slăbiciunile lor nu mai pot fi ignorate. Oamenii de succes îşi descoperă slăbiciunile şi le rranslormă în punere forte".

De cele mai muke ori, înfăţişarea unei persoane transmite mult mai multe decât cuvintele lor. Deseori, cei care vin la mine cu un plan de afaceri sau pentru a-mi cerc hani» arată ca nişte şoricei care au scăpat din ghearele unei pisici. Oricât de bun ar fi planul lor, aspectul lor fizic este un element care le limitează şansele. În cazul oratoriei» se spune că limbajul corului acoperii aproximativ 55% din comunicare, tonul vocii 35% şi cuvintele numai 10%. Dacă vă amintiţi de Preşedintele Kennedy, JFK, el îşi folosea în proporţie de 100% toate aceste elemente, şi era un orator foarte puternic. Deşi nu toţi avem un aspect fizic alai de atractiv ca el, ne purem strădui să arătăm şi să ne îmbrăcăm cât mai bine pentru a avea un discurs puternic.

Recent, am văzut o emisiune la televizor, în care mai multe persoane, unele atrăgătoare, uncie mai puţin atrăgătoare, dar cu aceeaşi pregătire şi experienţă, aplicau pentru aceeaşi slujbă. Mi s-a părut interesam să văd că cei care ararau mai bine au primit mai mulic slujbe decât cei care nu arătau chiar atât de bine.

Un prieten al meu, care face parte din consiliul de administraţie al unei bănci, mi-a mărturisit că noul preşedinte al băncii a foşti> angajar datorită înfăţişării sale: pentru că arată ca un preşedinte de bancă. Când l-am întrebat dacă era calificat pentru acel post, el nu mi-a spus decât: „t calificai prin aspectul fizic. Arată ca un preşedinte de bancă şi vorbeşte ca un preşedinte de bancă* Consiliul se va ocupa de conducerea băncii. Vrem ca el doar să atragă noi clienţi”. Folosesc acest exemplu pentru cazurile în care cineva spune: „Aspectul fizic nu este important”. În lumea afacerilor, aspectul fizic este un mijloc de comunicare foarte purernic. Aşa cum spune o expresie veche: „Nu ai decât o şansă ca să laşi prima impresie.*

Diferenţa dintre vânzări şi marketing

Discutând despre acest subiect al comunicării, tatăl bogat insista ca eu şi Mike să cunoaştem diferenţa dintre vânzări şi marketing. El spune: „Cea mai mare greşeală pe care o fac oamenii când vine vorba de comunicare este că spun «vânzări şi marketing». De aceea se confruntă cu vânzări scăzute şi probleme de comunicare interne şi cu investitorii". Tatăl bogat ne explica apoi că aceste două noţiuni ar trebui priviie separat:

VÂNZĂRI

MARKETING

FI adăuga: „Adevăratul secret ai unei bune comunicări este să cunoşti ce înseamnă «vânzări care depăşesc activitatea de marketing» şi nu să spui «vânzări şi marketing». El mai spunea: „Dacă o afacere beneficiază de o activitate de marketing puternică şi convingătoare, atunci îi va fi foarte uşor să aibă vânzări. Dar dacă activitatea de marketing este foarte slabă, atunci va fi nevoie de foarte multă muncă, de bani şi de timp pentru a obţine vânzări".

81 ne mai spune, lui Mike şi mie: „Odată ce înveţi

să vinzi, trebuie să înveţi şi să desfăşori o activitate de marketing. Un om de afaceri din cadranul I se pricepe de cele mai multe ori la vânzări, dar ea s-a ai succes ca om de afaceri în cadranul A, trebuie să fii foarte bun atât la vânzări, cât şi la marketing”.

Tatăl bogat desena apoi următoarea schemă:

Hi spunea: „Vânzările se fac individual, fiecare persoană în parte. Marketingul înseamnă vânzări **care se realizează printr-un sistem”. Cei mai mulţi** oameni **de afaceri din cadranul I. Se descurcă la vânzările individuale. Ca să treacă însă la cadranul P, trebuie să înveţe să facă vânzări prin intermediul unui sistem, care se numeşte marketing”.**

În concluzie, comunicarea este un subiect care necesita un studiu îndelungat, deoarece înseamnă mai mult decât a vorbi, a scrie, a transmite prin

aspectul fizic şi a demonstra. După cum mi-a spus şi tatăl bogat: „Doar pentru că tu vorbeşti nu înseamnă că cineva te şi ascultă”. Când oamenii mă întreabă cu ce să înceapă, ca să-şi dezvolte aptitudinile de comunicare, eu îi încurajez să-şi perfecţioneze mai întâi aptitudinile în vânzări individuale şi cele de oratoric. Îi sfătuiesc, de asemenea, să-şi verifice cu atenţie rezultatele şi să accepte părerile altora... Prin procesul tic îmbunătăţire a comunicării, dezvoltându-vă aceste două aptitudini, veţi observa că şi felul în care comunicaţi tic obicei, în activităţile zilnice, se va îmbunătăţi. Şi, în final, veţi descoperi că, datorită acestor îmbunătăţiri, şi fluxul de numerar al afacerii voastre va creşte.

Observaţiile lui Zbaron

Este foarte important ca prima impresie pe care o lăsaţi cuiva să fie una bună. Eforturile pe care le depuneţi prin activităţile de vânzări şi de marketing pot constitui de multe ori prime* impresie pe care afacerea voastră o lasă potenţialilor clienţi. De câte ori ţineţi un discurs, atât pasiunea pentru produsul vostru, cât şi aspectul fizic vor avea un impact de

durata asupra auditoriului. De asemenea, o importanţa foarte mare o au şi materialele publicitare pe care le realizezi. Ele sunt o reprezentare publică a afacerii voastre.

Aşa cum amintea şi Robert, marketingul înseamnă a vinde printr-un sistem. Asiguraţi-vă întotdeauna că vă cunoaşteţi auditoriul şi că instrumentele de marketing au fost create special pentru acesta. În orice activitate de vânzări sau marketing adăugaţi aceste trei elemente chele: identificaţi o nevoie, oferiţii o soluţie şi răspundeţi întrebării clientului: „Eu ce câştig din asta?" cu o oferta specială. De asemenea, este folositor să oferiţi senzaţia de rapiditate, pe care clienţii voştri să o aprecieze. Eforturile în comunicare sunt îndreptate de cele mai multe ori către comunicarea externă, dar comunicarea internă a unei afaceri este la fel tic importanta. Tată câteva exemple din fiecare categorie:

Comunicarea externă:

Vânzări

Marketing

Serviciul de relaţii cu clienţii Comunicarea cu

investitorii Relaţiile publice

Comunicarea internă:

Împărtăşirea succesului cu întreaga echipă Şedinţe regulate cu angajaţii Comunicarea regulată cu consilierii Politici legate de resursele umane

Una dintre cele mai puternice forme de comunicare, asupra căreia aveţi foarte puţin control, dar care vă poate afecta afacerea, este comunicarea dintre clienţii prezenţi şi potenţialii clienţi. De exemplu, succesul companiei noastre Cashflow Technologies, INC. Se datorează în mare parte clienţilor noştri care le vorbesc şi altora despre noi. Puterea acestei publicităţi „din vorbă-n vorbă" e nemăsurată. Ea poate conduce o companie spre succes sau spre faliment foarte repede. Din acest motiv, Serviciul cu clienţii este un aspect ce ţine de comunicare foarte important pentru orice companie.

Când cumpăraţi o franciză sau va alăturaţi unei organizaţii piramidale de marketing, sistemul de comunicare vă este deja asigurat. În plus, materialele lor comunicaţi o na le s-au dovedit deja eficiente cu ajutorul altor deţinători de franciză sau

membri ai organizaţiei. În acest caz, porniţi deja cu un avantaj faţă de cei care încearcă să-şi realizeze propriile materiale. Ei nu vor şei dacă materialele lor au succes decât atunci când le vor folosi şi vor măsura rezultatele.

După cum a amintit. Şi Kobert, abilitatea de a vorbi este vitală pentru construirea unei afaceri de succes. Programele pentru dezvoltarea personală şi consiliere oferite de francizele selecte şi de organizaţiile piramidale de marketing sunt nişte ocazii extraordinare pentru a vă îmbunătăţi stilul de viaţă.

Managementul sistemelor

Corpul uman este formai din mai multe sisteme. La fel şi o afacere. Corpul uman conţine un sistem sangvin, un sistem respirator, un sistem digestiv

etc. Dacă unul din aceste sisteme nu mai funcţionează, este posibil ca întreg corpul să fie mutilat, sau să moară. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul afacerilor. O afacere este un sistem complex format din mai multe subsisteme aflate în interdependenţă. De fapt, fiecare element al Triunghiului P-I este un sistem în sine integrat în ansamblul afacerii. Este greu să separăm aceste sisteme, pentru că ele sunt interdependente. Şi, de asemenea, nu putem spune că unui este mai important decât altul.

Pentru ca o afacere să se dezvolte, fiecare sistem trebuie să fie supravegheat separat, iar un director general trebuie să se asigure că fiecare sistem funcţionează la capacitatea maximă. Când citesc o declaraţie financiară, sunt ea un pilot care stă în carlinga unui avion şi citeşte indicatoarele de bord ale tuturor sistemelor de funcţionare.

Dacă unul dintre sisteme nu mai funcţionează corect, trebuie să aplicăm imediat proceduri de urgenţă. Aşadar, multe afaceri mici sau din cadranul L dau faliment, deoarece persoana care se ocupa de sisteme arc prea multe sisteme de monitorizat şi de

verificai. Când unul din sisteme nu mai funcţionează, ca în cazul în care fluxul de numerar a secat, toate celelalte sisteme se opresc aproape în acelaşi timp. E ca şi când o persoană are grâpă, dar nu se tratează. În scurt timp, face pneumonie şi, dacă nu urmează un tratament imediat, sistemul imunitar al acelei persoane începe să se deterioreze.

Consider afacerile imobiliare ca nişte investiţii foarte bune pentru începui, deoarece, în cazul lor, investitorul de nivel mediu poate să analizeze toate sistemele. Afacerea constă într-o clădire construită pe un teren – acosta este un sistem, pentru care chiriaşul îţi plăteşte chirie. Ai a cerile imobiliare sunt destul de stabile şi inerte, astfel că, omul de afaceri aflat la început, de drum, are mai mult timp la dispoziţie pentru a repara lucrurile, 111 **cazul în care ceva nu merge bine. Administrând o proprietate timp de un an sau doi, veţi dobândi importante aptitudini manageriale. Când oamenii mă întreabă unde pot găsi cele mai bune investiţii în proprietăţi imobiliare. le răspund: Nu trebuie decât să găsiţi o afacere administrată prost, şi acolo**

veţi găsi un adevărat chilipir”. Dar nu cumpăraţi niciodată o proprietate doar pentru că vi se pare că ar fi un chilipir, deoarece aceasta poate fi doar o deghizare bine pusă la punct pentru a masca o afacere de coşmar.

Băncile preferă să acorde credite pentru afacerile imobiliare, deoarece reprezintă nişte sisteme stabile, care îşi menţin valoarea. Alte afaceri sunt de multe ori dificil de finanţat, deoarece nu sunt considerate sisteme stabile. Adesea, am auzit spunându-se: „Singura dată când banca îţi va împrumuta bani este atunci când nu ai nevoie de ei”. Eu văd altfel lucrurile. Banca îţi împrumută întotdeauna bani când ai un sistem stabil şi valoros, şi când poţi demonstra că eşti capabil să restitui împrumutul.

„Un bun afacerist poate administra mai multe sisteme în acelaşi timp în mod eficient, fără să devină parte din sistem. Un sistem adevărat de afaceri e ca o maşină. O maşină nu poate fi condusă numai de o singură persoană. Oricine care ştie să conducă o poate face. Acelaşi lucru csic valabil şi pentru afacerile din cadranul! \ dar nu neapărat şi

pentru cele din cadranul J... În cele mai multe cazuri» persoana din cadranul L este chiar sistemul în sine.

Întx-o zi, mă gândeam să deschid un mic magazin cu monede rare» de colecţie, dar tatăl bogat mi-a spus: „Aminteşte-ţi ca cei din cadranul A primesc mai mulţi bani de la investitori pentru că aceştia investesc în sisteme valoroase şi în Oamenii care pot construi astfel de sisteme! Investitorilor nu le place să investească în afaceri în care sistemul pleacă acasă când se face noapte!”

Observaţiile lui Zbaron

Orice afacere, indiferent dacă este mică sau mare, trebuie să aibă toate sistemele în ordine, pentru a asigura funcţionarea zilnică a activităţilor sale. Chiar şi proprietarul unic trebuie să îndeplinească diferite sarcini şi să joace diferite roluri ca să-şi conducă afacerea. În esenţă, el este întruchiparea tuturor sistemelor într-unul singur.

Cu cât ai un sistem mai bun, cu atât depinzi mai puţin de alţii. Robert spunea despre firma McDonald s: „Este identică oriunde în lume – şi e condusă de nişte adolescenţi”, Lucrul acesta este posibil

datorită sistemului excelent după care funcţionează. McDonald s este dependent de sisteme, nu de oameni.

Rolul directorului executiv

Slujba directorului executiv este de a supraveghea toate sistemele şi de a identifica punctele slabe înainte ca acestea să ducă la prăbuşirea sistemului. Acest lucru poate avea d i verse c auzc şi devine foarte periculos dacă are loc atunci când compania cunoaşte o dezvoltare rapidă. Vânzările au crescut, produsul sau serviciile pe care le oferi primesc toată atenţia massmediei, şi deodată nu mai poţi onora comenzile. Ce cer De obicei, este din cauza sistemelor care nu mai pot face faţă solicitărilor. Nu ai avut suficiente linii telefonice libere, sau nu ai avut suficienţi operatori care să răspundă la telefoane, nu ai avut capacitate de producţie suficientă, sau nu ţi-a ajuns timpul pentru a produce atât cât trebuia, sau nu ai avut bani suficienţi pentru a realiza produsul, sau pentru a angaja ajutoare.

Oricare ar fi fost motivul, ai ratat şansa de a-ţi duce afacerea la următorul nivel al succesului,

deoarece unul din sisteme a cedat.

La fiecare nivel nou al dezvoltării, directorul general trebuie să înceapă o planificare a noilor sisteme care să suporte această dezvoltare, de la liniile telefonice, la limitele de ereditare necesare pentru producţie. Sistemele sunt cele care conduc atât managementul fluxului de numerar, cât mijloacele de comunicare. Pe măsură CC **sistemele afacerii talc se îmbunătăţesc, va fi nevoie de eforturi din ce în ce mai mici din partea ta şi a angajaţilor tai. Dacă nu deţii sisteme bine proiectare, care funcţionează corespunzător, afacerea ta va solicita foarte multă muncă. Odată ce vei rezolva aceste probleme, afacerea ta se va transforma într-un activ care poate fi vândut cu uşurinţă.**

Sisteme tipice **în continuare vă vom prezenta o listă de sisteme tipice pe care o afacere de succes trebuie să le conţină. În unele cazuri, sistemul de care aveţi nevoie va fi definit puţin diferit de cel prezentat, dar totuşi este necesar pentru funcţionarea optimă a afacerii voastre. (De exemplu, „Sisteme pentru dezvoltarea produsului" poate fi definit ca „Proceduri pentru asigurarea serviciilor", dacă este vorba despre o companie care furnizează servicii. Deşi au specific diferit, clementele de bază sunt aceleaşi. Ambele sisteme asigură dezvoltarea produselor sau serviciilor care, în cele din urmă, sunt oierite clienţilor.)**

În cazul francizelor sau organizaţiilor piramidale de marketing, multe din aceste sisteme sunt asigurare automat. În costul francizei sau în taxa pe care trebuie să o plătiţi ea membru al organizaţiei piramidale de marketing, veţi primi un manual de funcţionare, în care sunt desciise sistemele asigurate pentru afacerea voastră. De aceea afacerile acestea „gata realizaec" sunt atât de atractive.

Dacă însă vreţi să vă conscruiţi propria afacere,

revizuiţi lista sistemelor! Deşi realizaţi deja multe din aceste funcţii, se poate să nu îc şi considerat sisteme separate. Cu cât operaţiunile voastre au un statut mai bine definit, cu axat mai eficienta va deveni afacerea voastră.

Sisteme necesare oricărei afaceri petitru o eficienţă maximă

Sisteme de operaţiuni de birou zilnice;

- **Răspuns la telefon şi la liniile gratuite pentru clienţi**
- **Primirea şi expedierea corespondenţei**
- **Cumpărarea şi administrarea consumabilelor şi echipamentelor de birou**
- **Trimiterea de faxuri şi emailuri**
- **Rezolvarea problemelor legate de primirea şi expedierea diferitelor colete**
- **Colectarea şi arhivarea informaţiilor**

Sisteme pentru dezvoltarea produsului:

- **De/volcarea produsului şi protejarea lui prin lege**
- **Dezvoltarea activităţii de ambalare şi realizare a materialelor suplimentare (de exemplu: cataloage ere.)**
- **Dezvoltarea proceselor şi metodelor de producţie**

- **Dezvoltarea operaţiunilor de stabilire a costurilor de producţie şi a preţurilor**

Sisteme de producţie şi de inventariere;

- **Alegerea vânzătorilor**
- **Determinarea garanţiilor oferite pentru produse şi servicii**
- **Stabilirea preţurilor pentru produse şi servicii (cri detail şi en gros)**
- **Stabilirea noilor comenzi pentru producţia de inventar**
- **Primirea şi depozitarea produselor de inventar**
- **Compararea produselor existente în Inventar eu cele înscrise în documentele contabile**

Sisteme de efectuare a comenzilor;

- **Preluarea şi înregistrarea comenzilor – prin poştă, fax, telefon sau internet**
- **Realizarea şi ambalarea comenzilor**
- **Expedierea comenzilor**

Sisteme de facturare şi administrare a sumelor de primit;

- **Trimiterea facturilor pentru comenzi clienţilor**
- **încasarea plăţilor pentru comenzi şi acordarea de credit clienţilor pentru plăţi (sub formă de**

numerar, cecuri sau cărţi de credit)

- **începerea procesului de recuperare л sumelor pentru care s-a depăşit termenul de plată**

Sisteme de servicii de relaţii cu clienţii:

- **Proceduri de inventariere a mărfurilor returnate şi primire a plăţilor de la clienţi**
- **Răspunsul La reclamaţii le clienţilor**

♦ **înlocuirea produselor cu defecţiuni şi realizarea altor servicii asigurate prin garanţie**

Sisteme de administrare a sumelor de plata:

— Achiziţionarea procedurilor şi aprobărilor necesare

 # Proceduri de plată pentru furnizori şi stocuri

«Administrarea fondului pentru cheltuieli mărunte

Sisteme de marketing:

- **Realizarea unui plan de marketing global**

♦ **Proiectarea şi realizarea materialelor promoţionale**

- **Stabilirea direcţiilor generale şi analiza perspectivelor de viitor**

♦ **Crearea unui plan de publicitate**

- **Crearea unui plan de relaţii publice**
- **Crearea unui plan pentru corespondenţa directă**

— Dezvoltarea şi administrarea bazei de date

- **Dezvoltarea şi administrarea site-ului web**

— Analizarea şi urmărirea statisticilor de vânzări

Sisteme de resurse игпзле:

- **Proceduri de angajare şi întocmirea contractelor de muncă**

♦ **Realizarea programelor de instruire a angajaţilor**

- **Realizarea plăţii salariilor şi întocmirea planurilor de benejicn**

Sisteme de contabilitate generală:

♦ **Administrarea, contabilităţii prin realizarea de rapoarte zilnice, săptămânale, trimestriale şi anuale**

♦ **Administrarea** numerarului, **asigurând împrumuturile viitoare**

— Realizarea bugetului şi prognozelor

♦ **Plata impozitelor şi a taxelor prin reţineri sal ari a lc**

Sisteme generale:

- **Proceduri de negociere, întocmire şi executarea a contractelor**
- **Dezvoltarea şi protejarea proprietăţii intelectuale**

- **Realizarea procedurilor de asigurare şi acoperire financiară**
- **Raportul şi plata impozitelor şi altor taxe jurisdicţionale**
- **Planificarea impozitelor şi altor taxe jurisdicţionale**
- **Administrarea şi stocarea înregistrărilor**
- **Menţinerea relaţiilor cu investitorii şi acţionarii**
- **Asigurarea securităţii juridice**
- **Planificarea şi administrarea dezvoltării financiare**

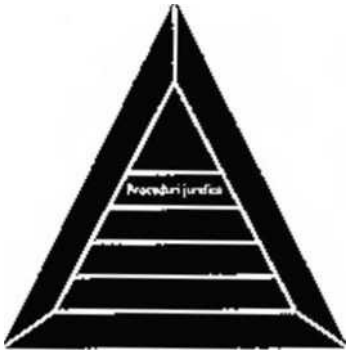
Sisteme de management al Spaţiului li zic;

- **Administrarea şi proiectarea sistemelor de telefonic şi electricitate**
- **Planificarea autorizaţiilor şi taxelor**
- **Administrarea licenţelor**
- **Asigurarea securităţii fizice**

Este bine să aveţi un manual de organizare şi funcţionare în care să cuprindeţi totalitatea operaţiunilor efectuate în cadrul companiei. Un astfel de manual poate fi un punct de referinţă valoros pentru angajaţii voştri. Realizând acest manual veţi descoperi modalităţi de a vă eficientiza operaţiunile şi de a creşte profitabil liiaţea. De asemenea, vă veţi asigura ca afacerea voastră

corespunde criteriilor specifice afacerilor din cadranul P.

Managementul juridic



Lecţia despre acest nivel al Triunghiului P-I, managementul juridic, a fost una dintre cele mai dureroase lecţii pe care ic-am învăţat. Tatăl bogat a descoperit că afacerea mea avea un defect foarte grav: neglijasem să asigur drepturile legale pentru produsele din nailon şi velero pe care le proiectasem, înainte de a începe să le fabric. Mai exact, nu mi-am patentat produsele (pentru că am considerat că un onorariu pentru avocat de 10 CCO de dolari pentru a obţine un brevet e o sumă prea mare şi că oricum nu era un lucru prea important pentru care să cheltuiesc atâţia bani). Însă a apărut în altă companie care mi-a copiat ideer., iar eu n-am

putut să fac nimic pentru a o opri.

Astăzi, sunt un adevărat propovăduitor ai drepturilor de autor. Astăzi, mai ales că ne aflăm în t ca Informaţională, avocatul care se ocupă de apărarea drepturilor voastre de proprietate intelectuală şi avocatul care se ocupă cu încheierea contractelor sunt printre consilierii cei mai imporisnţi, deoarece vă ajută să realizaţi activele cele mai valoroase. Aceşti avocaţi, dacă sunt pricepuţi, vi vor proteja ideile şi contractele împotriva furtului intelectual şi oamenilor care şi-ar fi însuşit astfel câştigurile voastre.

Lumea afacerilor e plină de poveşti despre oameni de afaceri pricepuţi, cu idei grozave, care au început să-şi vândă produsele şi ideile înainte de a le proteja. În cazul proprietăţilor intelectuale, odată ce ideea ta este expusa, devine aproape imposibil de protejat. Nu cu mult timp în urmă, o companie a realizat un program de contabilitate destinat micilor afaceri. Ani cumpărat şi eu acest produs extraordinar pentru alaccrile mele. După câţiva ani, compania respectivă a dat faliment. De ce? Pentru că nu şi-a patentat ideea şi o altă companie, al cărei

nume nu-l voi aminti, i-a preluat ideea, determinând-o astfel să dea faliment. Astăzi, compania care a preluat programul este un lider cunoscut pe piaţa de software.

Se spune ca Biji Gates a devenit cel mai bogat om din lume deţinând numai o idee. Cu alte cuvinte, nu s-a îmbogăţit investind. În afaceri imobilir. Re sau în fabrici. El pur şi simplu a preluat informaţii, le-a protejat şi a devenit cel mai bogat om din lume când nici nu împlinise 40 de ani. Ironia este că nici măcar nu a creat el sistemul de operare Microsoft. El doar l-a cumpărat de la alţi programatori, l-a vândut companiei IBM, iar restul poveştii îl ştie toacă lumea.

Aristotel Onassis a devenit proprietarul unui imperiu nava) cu ajutorul unui simplu document legal. El a semnat un contract cu o mare companie care îi acorda dreptul exclusiv dea transporta mărfurile acesteia peste tot în lume. Dar Onassis nu avea decât un simplu document. Nu deţinea nicio nav a. Însă, prin acest document, a reuşit să convingă băncile să-i dea banii necesari pentru a cumpăra navele. De unde a făcut el rost de nave?

Le-a achiziţionat de la guvernul Statelor Unite după cel de-al Doilea Război Mondial. Guvernul Statelor Unite deţinea mai multe nave tip Liberty şi Victoiy cu cave transportase materiale de război din America în Europa. Dar era o condiţie. Cel care cumpăra navele trebuia să fie cetăţean american, iar Onassis era grec. L-a oprit lucrul acesta? Bineînţeles că nu. Înţelegând legile specifice cadranului A, Onassis a cumpărat navele prin intermediul unei companii americane asupra căreia deţinea controlul. Acesta este încă un exemplu pentru a vă demonstra că legile sunt diferite pentru cele patru cadrane.

Protejaţi-vă ideile!

Avocatul meu care se ocupa cu probleme de protejare a proprietăţii intelectuale estemicliael Lechter, unul dintre cei mai buni avocaţi din acest domeniu. El este responsabil pentru siguranţa brevetelor şi mărcilor înregistrate ale Cashflow Technologies, Inc. Peste tot în lume. El este soţul partenerei mele de afaceri şi co-autoarei mele, Sharo» Lechter. Deşi este soţul lui Shs. Ro», îi plătim acelaşi onorariu pe care îl plătesc top clienţii

săi. Şi indiferent cât îl plătim, valoarea pe care o aduce companiei noastre este nepreţuită. El ne-a adus foarte multe câştiguri şi ne-a protejat activitatea şi drepturile de a câştiga în continuare, ajutându-ne în cazul unor negocieri foarte delicate. Michael este autorul unei cărţi, „Manualul pentru protejarea proprietăţii intelectuale*, în care sunt explicate diversele mecanisme de protecţie. El prezintă fiecare mecanism în parte (brevete, mărci înregistrate, drepturi de autor, drepturi de proprietate intelectuală) şi combinaţiile în care pot fi folosite, pentru a obţine cea mai bună protecţie. Această carte este disponibilă pe pagina noastră de internet.

Rezumai

Multe afaceri au început şi au supravieţuit printr-o simplă bucată de hârtie. Un document legal poate fi. Punctul de pornire al unei afaceri internaţionale.

Observaţiile lui Sharon

Printre activele cele mai valoroase sunt incluse şi activele incangibile, cum sunt patentele, mărcile înregistrate şi drepturile de autor. Aceste documente legale îţi acorda o anumită protecţie şi

drepturi de proprietate intelectuală. Aşa cum a aflac şi Kobert în cazul afacerii sale cu portofele veicro, fără acest tip de protecţie, rişti să pierzi totul. Odaia ce ţi-ai protejat drepturile, nu numai că-i vei împiedica pe ceilalţi să se folosească de ceea ce-ţi aparţine, dar de asemenea, poţi vinde acele drepturi, sau acorda licenţă asupra lor, şi vei primi în schimb o sumă de bani, un venit din drepturi de autor. Acordarea licenţei unei alte companii este un exemplu perfect de active care lucrează pentru tine! Aspectele juridice se oglindesc în fiecare aspect al afacerii tale. Obţinerea unor sfaturi competente în probleme juridice este un lucru foarte important nu numai atunci când pui bazele afacerii tale, ci ca parte integrantă a echipei tale. Onorariul pentru aceste sfaturi vi se poate parca foarte ridicat la început. Dar, compa rându-l cu costurile cauzate de pierderea unor drepturi sau de litigiile care pot apărea, veţi vedea că este mai puţin costisitor să închei contractele în modul cel mai sigur, încă de la început. Pe lângă cheltuielile financiare, trebuie să luaţi în considerare şi costurile cauzate de timpul pierdut. În loc să vă

concentraţi asupra afacerii voastre, veţi fi iorţaţi să vă ocupaţi de problemele juridice. Acesta esLC un ajt domeniu în care francizele şi organizaţiile piramidale de marketing va ajuta în afacerea voastră. Atunci când cumpăraţi o iranciză sau când vă alăturaţi unei organizaţii pl. rabinic) ale de marketing, veţi primi majoritatea documentelor legale pentru a vă începe şi dezvolta afacerea. Astfel, nu veţi economisi numai o grămadă de bani, dar şi foarte mult timp, permiţându-vă să vă concentraţi eforturile asupra dezvoltării afacerii. Totuşi, vă sfătuim să cereţi şi consilierilor personali să revizuiască acele documente pentru voi. Câteva din domeniile în care este bine să beneficiaţi de o consiliere juridică, pentru a evita potenţialele probleme legale, sunt:

Administrarea generală a companiei:

- **Alegerea entităţii afacerii**
- **Contracte de van zare-cumpărare**

— Licenţe de afaceri

♦ **Conformitate cu norme legale**

— Contracte de închiriere sau cumpărare a locaţiei

Legi referitoare la consumatori:

- **Termeni şi condiţii de vânzare**
- **Corespondenţa directă**
- **Legi pentru siguranţa produselor**
- **Legi pentru prezentarea reală a produselor în reclame**
- **T.cgi pentru protecţia mediului**

Contracte;

- Cu furnizorii
- Cu clienţii pentru vânzări cu gros
- Cu angajaţii
- **Codul Comercial Uniform**
- Garanţii
- Jurisdicţie

Proprietatea intelectuală;

- Contracte prin care angajatorul are drept de autor asupra muncii angajatului
- Contracte cu clauze de confidenţialitate
- **Drepturi de autor**
- **Drepturi de proprietate intelectuală**
- Brevete
- **Mărci înregistrate**
- **Licenţe pentru proprietate intelectuală**

Legislaţia muncii;

- **Aspecte legate de resursele umane**
- **Contracte de muncă**
- **Conflicte de muncă**
- Administraţia. Pentru Sănătate şi Siguranţă în Muncă
- **Compensaţii pentru angajaţi**

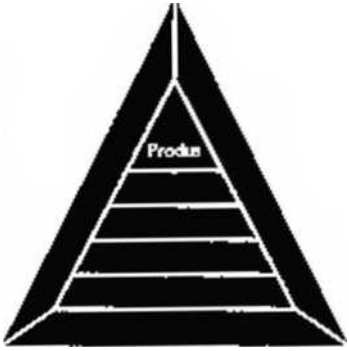
Instrumente pentru valori mobiliare şi datorii:

- **Achiziţionarea sau închirierea echipamentelor**
- **Documente pentru împrumuturi**
- **Plasamente private**
- Oferte publice iniţiale

Aspecte legate de acţionari;

- **Regulamentul intern**
- **Autoritatea consiliului director**
- **Emisiunea de acţiuni**
- **Fuziuni şi achiziţii**
- **Distribuirea acţiunilor filialelor către acţionarii companiei**

Managementul produsului



Produsul unei companii, în forma sa finala în care ajunge la client, este ultimul element important al Triunghiului P-I. Poate fi atât un produs tangibil, de exemplu un hamburger, cât şi un produs intangibil, cum sunt serviciile de consultanţa. Este interesant de observat ca atunci când evaluează o afacere, investitorii de nivel mediu se concentrează asupra produsului, mai degrabă decât asupra afacerii. Tatăl bogat considera însă că produsul este cel mai puţin important atunci când se analizează o afacere.

Mulţi oameni vin la mine cu idei pentru produse noi, inovatoare. Eu însă le spun că lumea e plină de produse grozave. Oamenii îmi spun de asemenea că produsul lor este mai bun decât ceâc care există deja pe piaţă. Modul de gândire potrivit căruia cel

mai important este ca produsul sau serviciul tău să fie cel mai bun, este specific celor din cadranele A sau L, pentru care performanţa şi calitatea superioară sunt esenţiale în obţinerea succesului. În schimb, pentru cadranele P ŞI T, cea mai importantă parte a unei noi afaceri este sistemul din spatele produsului sau ideii» la fel ca şi celelalte elemente ale Triunghiului P-I. De asemenea, le spun oamenilor că putem pregăti un hamburger mai bun decât cel de la McDonald s, dar nu mulţi sunt cei care pot construi un sistem de afaceri mai bun decât al celor de la McDonald s.

Sfaturile tatălui bogat

În 1974 m-am hotărât să învăţ să construiesc o afacere urmând modelul Triunghiului P-I. Tatăl bogat m-a avertizat, spunându-mi: „K riscant să înveţi să construieşti o afacere urmând acest model. Mulţi oameni încearcă, dar foarte puţini reuşesc. Cu toate acestea, deşi e riscant la început, dacă reuşeşti să înveţi cum să construieşti o afacere, potenţialul de câştiguri este nelimitat. Cei care nu sunt dispuşi să-şi asume riscul şi nu vor să înceapă un studiu atât de aprofundat, s-ar putea să se

confrunte cu un risc mai scăzut, dar la fel vor fi şi rezultatele obţinute de-a lungul vieţii”.

Îmi amintesc şi acum eşecurile şi succesele pe care le-am experimentat învăţând să pun bazele unei afaceri sohde. Îmi amintesc de sloganuri pe care le-am creat şi care nu au vândut niciun produs. Îmi amintesc de broşurile pe care le-am scris şi din care nimeni nu înţelegea ce voiam să spun. Şi îmi amintesc ce greu mi-a fost să învăţ cum să strâng fonduri şi cum să cheltuiesc cu chibzuinţă banii investitorilor, sperând să construiesc o afacere puternică. Îmi amintesc, de asemenea, cum am fost nevoit să mă întorc la investitori şi să le spun că le-am pierdut banii. De sunt recunoscător pentru totdeauna investitorilor care m-au înţeles şi mi-au spus că sunt dispuşi să investească din nou, dacă mai aveam şi alte investiţii pentru ei. Oricum, chiar dacă am trecut prin multe, fiecare greşeală a fost o experienţă nepreţuită din care am tras învăţăminte şi prin care mi-am format caracterul. Aşa cum mi-a spus şi tatăl bogat, riscul iniţial este mare, dar, dacă reuşeşti să-l elimini şi continui să înveţi, câştigurile vor fi nelimitate.

În 1974, nu deţineam controlul asupra niciunuia dintre clementele Triunghiului P-I. Cred că mă descurcam ecl mai prost în cazul managementului fluxului de numerar şi managementului comunicării. Astăzi, deşi nu stăpânesc la perfecţie niciunul dintre aceste clemente, pot să spun ea tocmai aceste două elemente le stăpânesc cel mai bine. Dar pentru că reuşesc să leg foarte bine toate aceste sectoare, companiile mele se bucură de un real succes. Ceea ce vreau să spun este că, deşi la început nu stăpâneam foarte bine unele aspecte, pe care nici în stadiul actual al dezvoltării melc nu le stăpânesc k perfecţie* ani continuat să învăţ. Vreau să-i încurajez pe cei care doresc să se îmbogăţească prin această modalitate, să înceapă o afacere* să exerseze, să facă greşelr să se corecteze, să înveţe şi să-şi perfecţioneze cunoştinţele.

Priviiâdu-l pe cei 10% dintre americani care controlează 90% din acţiunile din America şi 73% din averi, înţeleg foarte bine cum nu ajuns să deţină asemenea bogăţii. Mulţi dintre ei sau îmbogăţit prin aceleaşi modalităţi ca şi Henry Pord şi Thomas bdison (care deţinea o avere mult mai mare decât

Bill Gates la aceeaşi vârstă). Lista mai cuprinde şi nume ca Bill Gates* Michael Dell, Warren Buffet, Rupert Murdock, Ani ta Roddick, Ricliard Branşon şi alţii, care au făcut averi în acelaşi mod. Şi-au descoperit spiritul şi misiunea; au construit o afacere; şi au dat şi altora oportunitatea de a le împărtăşi visele, riscurile, la fel ca şi profiturile. Şi voi puteţi face acelaşi lucru. Nu trebuie decât să urmaţi acelaşi model pe care tatăl bogat mi l-a desenat: Triunghiul P-L

Helen Keller spunea: „Adevărata fericire nu se obţine prin mulţumirea de sine, ci prin atingerea unui scop care să merite”.

Observaţiile l-ai Zbaron

Produsul se altă în vârful Triunghiului P-i deoarece este expresia misiunii afacerii. Reprezintă ceea ce afacerea voastră oferă clienţilor. Celelalte clemente ale Triunghiului P-T reprezintă baza succesului pe termen lung al afacerii voastre. Dacă ştiţi să comunicaţi în forţă pe piaţa* atunci şi sistemele afacerii voastre sunt pregătite pentru a facilita producţia şi distribuţia. Dacă fluxul de numerar al afacerii voastre e administrat

corespunzător, veţi reuşi să vindeţi cu succes produsele voastre şi afacerea voastră va cunoaşte o dezvoltare spectaculoasă.

Triunghiul P-I* fi *ideile tale

Tatăl bogat spunea:» Triunghiul P-I este cel care da formă ideilor. Cunoaşterea cleme» celor acestui Triunghi îţi permit să realizezi active care îţi vor cumpăra alte active". Tatăl bogat m-a ajutat să învăţ cum să creez multe Triunghiuri P-I. Însă multe din aceste afaceri au dai faliment pentru că nu am ştiut cum că potrivesc toate elementele triunghiului în mod armonios. Când oamenii mă întreabă care au fost cauzele care au dus la prăbuşirea afacerilor mele, le răspund că, de ceic mai multe ori, acestea au constat în eşecul unuia sau mai multor sectoare ale Triunghiului P-I. În loc să fiu descurajat, cum se întâmplă cu cei mai mulţi oameni care trec printr-un eşec, am continuat să exersez, la încurajările tatălui bogat, şi să construiesc alte triunghiuri. În loc să-mi spună că nu voi reuşi niciodată, când prima mea mare afacere a dat faliment, tatăl bogat m-a încurajat să continui şi să învăţ şi construiesc noi triunghiuri. El mi-a spus: „Cu cât exersezi mai mult

construirea acestor Triunghiuri P-I, cu atât îţi va fi mai uşor să creezi active care îţi vor cumpăra alte active. Dacă vei continua să exersezi, îţi va fi din ce în ce mai uşor să câştigi mai mulţi bani. Odată ce vei învăţa cum să iei o idee şi să o cransformi într-o afacere prin intermediul Triunghiului P-I, oamenii vor veni şi vor investi în afacerea ta, iar atunci se va adeveri şi în cazul tău că nu e nevoie de bani ca să faci alţi bani. Investitorii îţi vor acorda bani pentru a câştiga alţii, atât pentru tine, cât şi pentru ei. În loc să-ţi petreci întreaga viaţă muncind pentru hani, vei şti cum să creezi active care să-ţi aducă din ce în ce mai mulţi bani".

Triunghiul P-I şi regula 90/10 merg mana în mână

tntr – una din zilele în care tatăl bogat mă învăţa despre Triunghiul P-I, a făcut un comentariu care mie mi s-a părut foarte interesant. El a spus: „Există un Triunghi P-i în fiecare dintre noi”. Pentru că nu înţelegeam, l-am întrebat ce voia să spună. Şi, chiar dacă mi-a dat o explicaţie foarte bună, a fost nevoie de ceva vreme ca să realizez cât era de adevărat ceea ce spunea. Astăzi, atunci când văd o persoană, o familie, o afacere, un oraş sau o ţară care are probleme financiare, pentru mine lucrul acesta înseamnă că unul sau mai multe segmente ale Triunghiului P-I lipsesc, sau nu se sincronizează cu celelalte componente. Când una sau mai multe părţi ale Triunghiului P-I nu funcţionează, atunci persoana respectivă, sau familia, sau ţara, se află printre cei 90% care deţin 10% din banii disponibili. Aşadar, dacă voi, familia, sau afacerea voastră, aveţi probleme financiare, urmăriţi modelul Triunghiului P-I şi vedeţi ce puteţi schimba sau îmbunătăţi.

Rezolvarea ghicitorii Triunghiului P-I

Tatăl bogat mi-a mai dat un alt motiv pentru care

ar trebui să stăpânesc Triunghiul IM, **pe care îl credeam unic. 1 mi-a spus: „Tatăl tău crede că banii se câştigă muncind din greu. Dar, odată ce vei stăpâni ana de a construi Triunghiuri IM, vei descoperi că muncind din ce în ce mai puţin vei câştiga mai mult, şi ceca ce construieşti va deveni şi mai valoros”. La început nu înţelegeam ce voia tatăl bogat să spună, dar după mai mulţi ani de exerciţiu, am înţeles mai bine. Astăzi întâlnesc mulţi oameni care muncesc din greu ca să-şi construiască o carieră, avansând în ierarhia companiei în care lucrează, sau să-şi construiască afacerea bazându-se pe reputaţia de care se bucură în profesia sa. De obicei, aceşti oameni aparţin cadranelor A sau L. Pentru a deveni bogat, a trebuit să învăţ să realizez sisteme care să poată funcţiona şi fără supravegherea mea. După ce am construit şi vândut primul Triunghi P-I, am înţeles în cele din urmă la ce se referea tatăl bogat când spunea că muncind mai puţin vei obţine mai mulţi bani. HI numea acest mod de gândire „a găsi răspunsul la ghicitoarea 90/10”. Dacă sunteţi acel gen de persoană care munceşte mereu din greu, sau cum spunea tacăl bogat**

„sunteţi ocupat cu afacerea voastră şi nu construiţi nimic”, atunci vă sugerez să discutaţi cu alte persoane, care sunt la fel de ocupate cu afacerile lor, şi analizaţi modul de a obţine mai mulţi bani fără să munciţi din greu. Ani observat că diferenţa dintre cei din cadranele A ŞI L şi cei din cadranele P ŞI I este ca primii sunt mult prea „activi”. Tatăl bogat spunea: „Cheia succesului este trândăvia. Cu cât eşti mai activ, cu atât mai puţini bani vei câştiga”. Unul din motivele pentru care atât de mulţi oameni nu pot face parte din clubul 90/10, este faptul că sunt prea „activi”, când ar trebui să caute modalităţi noi de a câştiga mai mult, printr-un efort mai scăzut. Dacă vreţi să deveniţi acel gen ţie persoană care creează active care cumpără. Alte active, trebuie să găsiţi modalităţi de a munci cât mai puţin, şi de a avea câştiguri cât mai mari. După cum spunea tacăl bogat: „Cheia succesului este trândăvia”. De aceea el a putut crea atâtea active care i-au cumpărat alte active. Nu ar fi reuşit niciodată acest lucru dacă ar fi fost ca tatăl meu adevărat, care era un om foarte muncitor.

Rezumatul cunoştinţelor despre Triunghiul P-I

Triunghiul P-I reprezintă un sistem format din mai multe subsisteme – susţinut de o celiipa condusă de un lider – funcţionând împreună pentru realizarea aceleiaşi misiuni. Dacă unul dintre membrii echipei este slab sau nesigur pe sine, atunci întreaga echipă poate fi în pericol. Aş dori să subliniez trei aspecte importante referitoare la Triunghiul P-I

1. **Managementul este întotdeauna cel care atrage banii. Dacă una din funcţiile managementului aparţinând celor cinci niveluri este slabă, atunci şi afacerea în sine va fi slabă, Dacă voi înşâvă aveţi dificultăţi financiare, sau nu aveţi excesul de numerar pe care vi-l doriţi, puteţi să descoperiţi punctul (sau punctele) slab care cauzează aceste probleme, analizând situaţia fiecărui nivel. Odată ce v-aţi identificat punctele slabe, cel mai bine este să le transformaţi în puncte forte, sau să angajaţi pe cineva care deţine calităţile necesare pentru a face acest lucru.**
2. **Unele dintre cele mai bune afaceri şi investiţii sunt cele pe care le ignoraţi. Dacă unul din ceic**

cinci niveluri ale unei afaceri este slab, iar managementul nu este pregătit să remedieze situaţia, este bine să evitaţi acea investiţie. De prea multe ori, analizând ce le cinci niveluri ale Triunghiului P-I cu echipa de management în care voiam să investesc, am avut multe discuţii în contradictoriu. Când oamenii de afaceri sau echipele care se ocupa de o afacere ştiu că unul din niveluri este deficitar, au tendinţa să se apere şi să evite să-ţi răspundă la întrebări. Dacă văd că aceştia devin defensivi, în loc să-şi dorească să găsească şi să corecteze punctele slabe, de cele mai multe ori renunţ să investesc în afacerea respectivă. Pe urmă din pereţii casei mele este o fotografie a unui porc pe care am făcut-o în Fiji. Sub această fotografie este scris; „Nu învăţa porcii să cânte! Îţi pierzi vremea şi enervezi porcii". Există prea multe investiţii profitabile în lume ca să-ţi pierzi vremea învăţând porcii să cânte.

3. **Calculatorul şi conexiunea la internet fac Triunghiul P-I mai accesibil şi uşor de administrai pentru oricine. În discursurile mele,**

spun mereu că nu a fost niciodată mai uşor să ai acces la averi nemăsurate. În Era Industrială aveai nevoie de milioane de dolari ca să construieşti o fabrică de maşini. Astăzi, eu un calculator uzat, în valoare de 1 OCO de dolari, ceva inteligenţă, o linie telefonică şi câteva cunoştinţe despre fiecare din cele cinci niveluri ale Triunghiului P-I, lumea întreagă este a ta.

Dacă totuşi doriţi să vă construiţi o afacere pe cont propriu, niciodată nu au existat mai multe oportunităţi de a avea succes ca în prezent. De curând am cunoscut un tânăr care şi-a vândut mica afacere pe internet unei companii majore de software pentru 28 de milioane de dolari. El nu mi-a spus decât: „Am făcut 28 de milioane de dolari la 28 de ani. Oare cât o să fac la 48 de ani? *

Observaţiile lui Sharon

Dacă doriţi să deveniţi un antreprenor care ştie să construiască afaceri de succes, sau care investeşte în astfel de afaceri, trebuie ca toate sistemele Triunghiului P-I să fie puternice şi să interacţioneze foarte bine unele cu celelalte. Dacă veţi reuşi acest lucru, afacerea voastră va prospera şi se va extinde.

Vestea cea bună este ca, daci lucraţi cu o echipă, nu trebuie să fiţi expert în fiecare nivel al Triunghiului P-I. Nu trebuie decât să fiţi parte dintr-o echipă, să aveţi o viziune clară, o misiune puternică şi un curaj de fier!

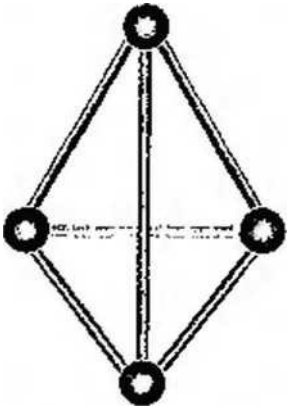
De la Triunghiul P-I la tetraecând afacerii

O afacere cu o misiune clară, un conducător hotărât şi o echipă unită şi bine pregătită, începe să prindă formă, odată ce elementele Triunghiului P-I se îmbină armonios. Acesta este momentul în care Triunghiul P-I capătă dimensiuni tridimensionale şi se transformă într-un tetraedru.

Elementul final îl constituie integritatea. Noţiunea de integritate înseamnă plenitudine, totalitate, dar şi perjecţiune şi rezistenţă. Sensul cel mai des folosit pentru integri talc este onestitate sau sinceritate. Deşi coate aceste definiţii par diferite, ele se rel cră la acelaşi lucru.

Afacerea ta

O afacere condusă cu onestitate şi sinceritate, şi construită pe baza principiilor Triunghiului P-J va deveni completă, perfectă şi rezistentă.



ETAPA A PATRA

Cine este investitorul sofisticat?

Cum gândeşte un investitor sofisticat

„Acum că ai înţeles ce înseamnă un Triunghi P-I, crezi că eşti pregătit să construieşti o afacere? * ina întrebat tată) bogat.

„Da, cu **siguranţă. Chiar dacă mă simt puţin intimidat, am răspuns eu sunt foarte multe lucruri pe care trebuie să le ţin minte. „Asia şi trebuie, K oberi! Odată ce vei reuşi să construieşti prima afacere de succes, vei purca construi nenumărate astfel de afaceri. Vei şti, de asemenea, cum să analizezi alte afaceri din exterior, înainte de a te decide dacă să investeşti sau nu în accic afaceri. „încă mi separe o misiune imposibilă", am răspuns.**

„Poate fi se pare imposibil pentru că tu vrei să construieşti afaceri uriaşe", a continuat tatăl bogat.

„Bineînţeles că asta vreau să fac. Doar vreau să devin bogat, am răspuns eu, cu hotărâre".

„Pentru a învăţa să foloseşti elementele Triunghiului P-l trebuie să începi cu o afacere mică. Chiar şi o afacere care constă într-un stand cu

botdog sau *o* casă mică de închiriat, are nevoie de propriul Triunghi P-L Fiecare componentă a Triunghiului P-I se aplică până şi celei mai mici afaceri. O să faci şi greşeli. Dar dacă înveţi din acele greşeli, vei putea să construieşti afaceri din ce în ce mai mari. De-a I ringul acestui proces, o să devii un investitor sofisticai".

„Deci învăţând să construiesc o afacere o să devin un investitor sofisticat?" am întrebat. „Doar de atât am nevoie?"

„Dacă înveţi ceea ce trebuie de-a lungul acestui proces, şi reuşeşti să construieşti afaceri de succes, atunci vei deveni un investitor sofisticat", a continuat tatăl bogat, aducându-şi carneţelul „Primul milion de dolari e mai dificil de câştigat. După ce câştigi primul milion, următoarele zece milioane le vei face foarte uşor. Să vorbim despre ceea ce are nevoie un om de afaceri sau un investitor de succes pentru a deveni un investitor sofisticat!"

Cine este investitorul sofisticat f

„Un investitor sofisticat este un investi lor **care înţelege fiecare clin cele zece tipuri de control. El**

înţelege, şi profită, de avantajele situării de partea dreaptă a cadranului. Să analizăm fiecare tip de control în pane, ca să înţelegi mai bine cum gândeşte un investitor sofisticat] a spus tatăl bogat.

Cele 10 tipuri de control

1. **Controlul asupra propriei persoane**
2. **Controlul asupra ratei venit/cheltuidi şi active/pasive**
3. **Controlul asupra managementului investiţiilor**
4. **Controlul asupra impozitelor**
3. **Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi**
6. **Controlul asupra tranzacţiilor realizate prin intermediul brokerilor**
7. **Controlul asupra E-T-C (entităţi, timp, caracteristici)**
8. **Controlul asupra termenilor şi condiţiilor înţelegerilor**
9. **Controlul asupra accesului la informaţii**

IC. Controlul asupra dăruirii banilor, filantropiei, redistribuirii banilor.

„Este importam, să înţelegi că un investitor

sofisticat poate să aleagă să nu devină investitor intern **sau investitor suprem, dar în scliimb, сил oaş te coate beneficiile pe care fiecare tip de control i le poate aduce, a continuat tată! bogat. Cu cât deţine глаз multe tipuri de control, cu atât investiţiile lui vor fi mai lipsite de riscuri.**

***Tipul de control al investiţiilor nr*. /;**

Controlul asupra propriei persoane

„Ca investitor, cel mai important control pe care trebuie să-l ai este controlul asupra propriei persoane”.

Deţinerea acestui control îţi poate determina succesul ca investitor şi, de aceea, prima etapa a acestei cărţi este dedicată modalităţilor de a obţine controlul asupra propriei persoane. Tatăl bogat spunea mereu: „Nu investiţia este riscantă, investitorul este cel care aduce elementul de risc

Mulţi dintre noi am învăţat la şcoală să devenim salariaţi. Atunci nu exista decât ил singur răspuns bun, iar greşelile erau inacceptabile. În şcoală nu am fost familiarizaţi cu termenii financiari. De aceea este nevoie de foarte mult timp şi de multă muncă pentru a-ţi schimba modul de gândire şi a te pregăti

în domeniul financiar.

Un investitor solis licăr ştie că există mai mul re răspunsuri corecte, că înveţi cel mai bine din greşelile pe care le faci şi că fără o bună pregătire în domeniul financiar nu vei avea niciodată succes. El ştie să-şi întocmească propria declai-aţie financiară şi îşi dă seama că fiecare decizie pe care o ia în legătură cu banii lui 11 **va modifica structura acestei declaraţii financiare.**

Ca să devii bogat, trebuie să înveţi să gândeşti ca eci bogaţi.

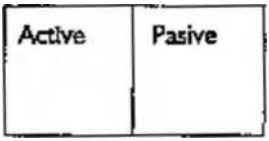
***Tipul de control al investiţiilor nr.* 2;**

Controlul asupra ratei venit/cheltuieli şi active/pasive

Acest tip de control se obţine prin pregătire în domeniul financiar. Tatăl bogat m-a învăţat să deosebesc cele trei direcţii ale fluxului de numerar în cazul celor săi-aci, în cazul celor de nivel mediu şi în cazul celor bogaţi. Încă de la o vârstă fragedă m-am hotărât ca direcţia fluxului de numerar specifică celor bogaţi era ceea ce-mi doream pentru mine.

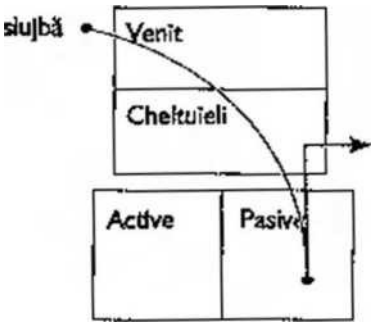
Direcţia fluxului de numerar în cazul unei persoane sărace:

Venit	Salariu
Cheltuieli	Impozita Alimente Chirie Haine Distracţie Transport



Cel săraci îşi cheltuiesc şi ultimii bani – nu au active şi nici datorii.

Direcţia fluxului de numerar în cazul unei persoane din clasa de mijloc:



Persoanele din clasa de mijloc acumulează mai multe datorii pe măsură ce încep să aibă succes. O mărire de salariu îi ajură să obţină un împrumut mai mare de la bancă, pe care-l cheltuiesc pe lucruri personale» cum ar fi o maşină mai mare, case de vacanţă, iahturi şi rulote. Salariul lor este folosit pentru a-şi acoperi cheltuielile de întreţinere şi pentru a-şi plăti datoriile.

Pe măsură ce venitul lor se măreşte, şi datoriile lor devin din ce în ce mai mari. Această situaţie se numeşte „Traiectoria Rutinei.

Direcţia fluxului de numerar pentru cei bogaţi:

Venit

Cheltuieli

Activ	**Pasiv**

e	**e**

Cei bogaţi deţin active care muncesc pentru ei. Deţin deja controlul asupra cheltuielilor lor şi se concentrează asupra procurării sau creării activelor. Prin afacerile lor îşi acoperă majoritatea cheltuielilor şi au foarte puţine, sau nu au deloc, datorii personale.

Fluxul vostru de numerar poate fi o combinaţie între aceste trei modele. Ce poveste spune declaraţia voastră financiară? Deţineţi controlul asupra cheltuielilor?

Cumpăraţi active, nu pasive!

Investitorul sofisticat cumpără active care îi aduc bani în buzunar. Este aut de simplu.

Transformarea cheltuielilor personale în cheltuieli de afaceri

Investitorii sofistica ţi ştiu că afacerilor le este permis să deducă anumite cheltuieli, necesare pentru desfăşurarea lor, din impozitul pe venit. Ei îşi analizează cheltuielile şi transinrma cheltuielile lor personale, care nu sunt deductibile, în cheltuieli

tic afaceri deductibile, de câte ori acest lucru este posibil. Trebuie avut în vedere faptul că nu toate cheltuielile pot li deductibile.

Revizuiţi-Vă cheltuielile, aut cele personale, cât şi e de ale afacerii voastre, împreună cu consilierul financiar şi cu cel pe probleme fiscale, pentru a putea găsi o modalitate de a maximiza scutirile de impozit la care aveţi dreptul prin intermediul afacerii voastre! Câteva dintre cheltuielile person. Ale care pot fi considerate cheltuieli de afaceri sunt:

Cheltuieli **personale**

Calculatorul

Telefonul mobil

Mesele la restaurant

Cheltuieli medicafe

Taxe de şcolarizare

Cheltuieli pentru locuinţa

Cheltuieli de afaceri

Echipament de afaceri

Echipament de afaceri Mese de afaceri

Deducerea serviciilor medicale

Studii profesionale

Biroul este în locuinţă

Justificare

Utilizat pentru desfăşurarea afacerii

Utilizat pentru a contacta clienţii

Nora ti scopul de afaceri şi persoanele cu care aţi luac masa

Adoptaţi un plan pentru deducerea serviciilor medicale

Sunteţi autorizaţi pentru afacerea noastră?

Urmăriţi indicaţiilelegak – determinaţi cheltuielile pentru locuinţă şi deduceţi-lc pe acelea corespunzătoare suprafeţei biroului de acasă

Acestea sunt doar câteva exemple de cheltuieli de afaceri deductibile de la placa impozitelor pe venit. Aceleaşi cheltuieli nu sunt deductibile şi în cazul angajaţilor. Este necesar. Să justificaţi aceste cheltuieli şi să arătaţi că au fost realizate în beneficiul **afacerii. Ce cheltuieli personale pe care le aveţi în prezent credeţi că ar putea fi considerate cheltuieli de afaceri deductibile dacă aţi deţine o**

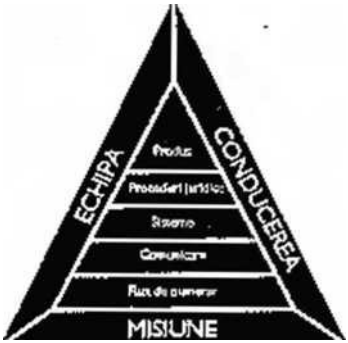
afacere?

Tipul de control al investiţiilor nr. 3:

Controlul asupra managementului investiţiilor

Un investitor intern care deţine o parte suficientă din pachetul de acţiuni, astfel încât să poată influenţa deciziile managementului, înseamnă că deţine acest tip de control. Investitorul poate deţine toate acţiunile, sau doar o parte din ele, suficient cât sad permită să ia pane la procesul decizional.

Aptitudinile deprinse prin construirea unei afaceri de succes utilizând Triunghiul IM sunv esenţiale pentru acest investitor.



Odată ce va avea aceste cunoştinţe, va putea analiza mai bine eficienţa managementului potenţialelor investiţii, Dacă **echipa managerială se dovedeşte** a **fi competentă şi de succes, investitorul**

se va simţi mai în siguranţă să-şi investească fondurile în afacerea respectivă.

Tipul de control al investiţiilor nr. 4:

Controlul asupra impozitelor

Investitorul sofisticat cunoaşte legile fiscale, fie pentru că le-a studiat, fie pentru că a cerut sfatul consilierilor. Partea dreaptă a Cadranului Câştigurilor oferă anumite avantaje din punctul de vedere al plăţii impozitelor, pe care investitorul sofisticat le foloseşte cu înţelepciune, fie pentru a-şi reduce impozitele, lic pentru a obţine amânarea acestora pe cât posibil.

Multe avantaje fiscale

În Statele Unite cei din partea dreaptă a cadranului se bucură de multe avantaje fiscale, care nu suni accesibile celor din partea stângă. Trei avantaje specifice sunt:

1. **Impozitele pentru „Asigurarea socială* (ajutorul social în Statele Unite, impozitul pentru asigurarea medicală, impozitul pentru ajutorai**

de şomaj şi venitul persoanelor cu di /abilităţi, ca să amintesc doar câteva), NU se aplică venitului pasiv şi venitului provenit dintr-un portofoliu de investiţii (adică celor din partea dreaptă a Cadranului banilor) dar se aplică pentru venitul câştigat prin muncă (partea stângă a Cadranului banilor).

2. **Este posibil să amânaţi plara impozitelor, poate chiar şi pe timp nelimitat, folosind legile referitoare la deţinerea proprietăţilor imobiliare sau unei afaceri (un exemplu l-ar constitui un plan de împărţire a profitului, sponsorizat de compania voastră).**
3. **Societăţile C pot face plăţi pentru acoperirea anumitor cheltuieli înainte de plata impozitelor, cheltuieli pentru care cei din cadranul A trebuie să plătească din salariul rămas după plata impozitelor.**

Investitorii soliţticati şi în că fiecare ţară, stat şi provincie are diferite legi cu privire la impozite şi sunt pregătiţi să-şi mute afacerile în regiunile care le oferă cele mai multe avantaje.

Dându-şi seama că plata impozitelor reprezintă

cea mai mare parte a cheltuielilor celor din cadranele A ŞI L, investitorii sofisticaţi încearcă să-şi reducă veniturile, astfel încât venitul impozabil să se reduci şi el, crescând în acelaşi timp fondurile pentru investiţii. Analizaţi exemplul prezentat la Tipul de control nr. 7!

Tipul de control al investiţiilor nr. 5:

Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi

Investitorul sofisticat ştie cum să facă bani şi atunci când bursa este în urcare, şi când este în cădere.

Atunci când construieşte o afacere, investitorul sofisticat are loarte multă răbdare. Eu numesc această răbdare „mulţumire întârziată. Un investitor sofisticat înţelege că adevărata recompensă financiară apare atunci când investiţia sau afacerea devine profitabil?, şi poate fi vândută sau <acută publica.

Tipul de control al investiţiilor nr, 6:

Controlul asupra tranzacţiilor realizate prin intermediul brokerilor

Investitorul sofisticat, acţionând ca un investitor

intern, poate decide modul în care investiţia sa va fi vândută sau va fi extinsă.

Ca investitor în alte companii, din exterior, investitorul sofisticat urmăreşte cu atenţie evoluţia investiţiilor sale şi-i cere brokerului să cumpere sau să vândă.

Astăzi sunt mulţi investitori care se bazează pe brokerii lor pentru a le spune când să cumpere şi când să vândă. Aceşti investitori nu fac parte din categoria investitorilor sofisticaţi.

Tipul de control al investiţiilor nr. 7:

Controlul asupra E-T-C (entităţi, timp, caracteristici)

„În afară de controlul asupra propriei persoane, controlul asupra E – T-C este cel mai important, spunea tatăl bogat de multe ori. Pentru a deţine controlul asupra entităţii, timpului şi caracteristicilor venitului, trebuie să înţelegeţi foarte bine legile cu privire la societăţi, legile valorilor mobiliare şi legea fiscala.

Tatăl bogat înţelegea cu adevărat beneficiile pe care le avea dacă alegea entitatea potrivită pentru afacerea lui, sfârşitul de an contabil potrivit, şi dacă

îşi transforma cât mai mult din venitul câştigat prin munca în venit pasiv şi venit obţinut dintr-un portofoliu. Pe lângă acest lucru, faptul că ştia să citească declaraţii financiare şi „să gândească în termenii declaraţiilor financiare*, l-a ajutat pe tatăl bogat să-şi ridice mult mai repede imperiul financiar.

Pentru a demonstra importanţa planificării E-T-C, vă prezentăm mai multe studii de caz, cu privire la situaţia financiară a unui cuplu, James şi Cathy.

CAZUL NR. 1

James *v* Catby sune proprietarii unui restaurant.

Forma die organizare a restaurantului este de proprietate unică. James şi Catby au doi copii.

Venitul net obţinut din administrarea restaurantului este de C>G COO de dolari.

James şi Cathy au o singură declaraţie financiară.

Declaraţia financiară a Lui James şi Cathy

Venit *fii*.000 de Veritt; netdufan afaoen fdupă *Q9* **a fost plitâtă ipoteci resca-**

ranojlui v fj-p-a amertizarM în valoarode Î20CO0 de dolari)
Cheltuieli Irrozit pempv asigurările 9 200 *o* sociala deis/1 Imoozic pe S.000 de **venit dolari M.000 de Total impozita delari Ipoteca pe caii 10 200 de toirr G «lzioli de întreţinere Î.000 de Utilităţi dolari J OOD de** Auto **drfarl Alimente 12 OCO de dolari Asigu-arc de G.000** *de*

sinătate	**dnbrl**
Cheltuieli undice şi de «mi>iâtntr	**r. 2.000 de dobri**
Taxe sedarc	**1.000 de dobri**
Acţnt caotave	**l.000 de dolari**
Total e veltuicli de înn eţnere	**40 30C de dolari**

Fluxul de numerar net S 600 **de dolari**

Active	**Pasive**
Clădirea restaurantului	**Ipoteca pe rasă**
Anexele restaurantului	**Ipoteca pe restaurant**

CAZUL NR. 2

James şi Cathy cer ajutorul consilierului It nane iar şi consilierului pe probleme fiscale, pentru a-şi structura afacerea astfel încât

să-şi maximizeze fluxul de numerar şi să reducă pe cât posibil impozitele **pe** care **trebuie să le plătească.**

James şi Cathy au două societăţi: una din ele deţine restaura mul, şi cealaltă deţine clădirea în care este amenajat restaurantul.

James este managerul general al ambelor societăţi.

James şi Cathy au doi copii.

James şi Cathy au trei declaraţii financiare care le influenţează situaţia financiară.

Cum i-au ajutat pe James şi Cathy sfaturile consilierului financiar şi cele ale consilierului pe probleme fiscale f

Prin realizarea unei structuri formate din două societăţi:

1. **James şi Cathy pot transforma anumite cheltuieli personale în cheltuieli de afaceri legitime (de exemplu: cheltuielile cu asigurarea de sănătate, cheltuielile juridice şi de contabilitate, taxele de şcolarizare şi deducerile fiscale pentru biroul de acasă şi pentru utilizarea maşinii în interes de serviciu).**

2. **Au reuşit să reducă suma reprezentând totalul impozitelor cu 7 885 de dolari.**
3. **Au reuşit să depună 12.000 de dolari într-un fond de pensii.**
4. **Au reuşit să facă ceea ce am amintit la punctele 2 şi 3 chiar dacă şi-au redus venitul personal la zero.**
3. **Şi-au protejat activele personale atribuind operaţiunile afacerii lor celor două societăţi, una deţinută 100% de James şi cealaltă deţinută 100% de Cathy.**

Să vedem cum au reuşit să realizeze toate acestea l

Declaraţia financiară a lui James şi Cathy

Vertit	**20 OCC ce**	
Să anul.	**dalari 10.000**	
Nanageiului	**de dolari 1**	
general	**CCC de dolari**	
estaurantul	**P.000 de**	
Societatea	**Colar**	
imobiliară	**32 OCG de**	
Deducerea	**dalari**	
cheltuiehbe cu		

biroul Deducerea cheltuielilor cu transportul auto Veritji total	
Cheltuieli Iri POZIT pentru argurârile îodoi	**2 300 ce dolari**
Import pe I SCO de venit	**dabri**
Toal Impozite	**3 003 de delan ***
Ipoteca pe Casă	**10 203 de dolari**
Cheltuieli 6s întrebare	
UtilitiO	**3 003 de defarl**
Auto	**3.000 ce ddari**
Alimente	**12 3X de dolari**
Total cheltuieli	**200 de**

de întreţinere dolar;

„Luxul de O ooian numerar net

Active **Se: ic la tea ca* «deţine rEST<UJra-lEul** **Societatea imobiliari**	**Pasive** **poteca pe caas**

Declaraţia financiară a restaurantului Docoraţta financiari a societăţii Imobiliare

Venit Serviciile **1BOCO0** alimentare **dedefert**
Cheltuie li **Manage 20.000 r genera*** de delari Impozit **pont-u asigurări 1.500 de**

dde/l *	
sociale	**155.000**
Chiria	**de dolari**
Deducer	**1.000 de**
i	delari
Cheltuie	**1.000 da**
li jurdec şi	**dolari**
de	
cent>b:	
liL3t*	
Impozit	
ul pe	**225 de**
venit	dolari
V-ritul	l **275 de**
net	**ckiari**

Active	**Pasive**

Tetil impoz te 6.3ISJ3

Venit	**ISS.000**
Wenic	**dinde dalari**

chine	
Cheltuieli Manajr ce aerai	10 033 de dolari
Impozit pentru aaigurfin sociale	7S0 de delari f
Ipoteca şi amortizarea	20.000 de delari
DsOOcri l CCO	de delari
Cheltuiefi juridite şi de Contabilitat e	1 G00 de delari
rtanul de pensii	12 030 de dalari
Franul de sănătate	O 003 ce dolari
Deducere	1.000

a taxelor	
şccfare	**ºC dabri**
Acţiuni caritnbite	**< 030 de colan**
Impozitul pe vent	**40 ofe delari ***
Văz/tul net	**210 de dolan**

Active	**Pasive**
	Ipoccc»
Clădirea	**pe clădire**
Aamxe	

C/JM GAnoişTF. UN 1NVT5THOK SOF istfcal

365

Să comparăm acum cazul nr. 1 cu cazul nr. 2 f

Ca7. Ulnr-l Cazul nr. 2 Diferenţă

Proprietate unică Persoana fizică + două societăţi

Impozite plătite {14 200 (6 3l5de dolari) 7 885 de dolari

Venit:

Fond de pensii **Profit Personal** Societatea 1 Societatea 2 Total flux de numerar **de dolari)**

O 12.000 de dolari

5.600 de dolari 0

1 275 de dolari

210 dolari

5 6C0 de dolari 13 485 de dolari 7 885 de dolari

pwji* în = mrt un =

Rezultatul final al acestui plan financiar pentru James şi Cathy constă în faptul că acum deţin cu 7 885 de dolari mai mult, pentru că şi-au rafus impozitele cu această sumă. Şi mai important, şi-au protejat activele personale, transformă adu-şi afacerile în societăţi. Deţinând aceste societăţi, activele lor personale ar trebui să fie în siguranţă chiar şi în cazul unei decizii judecătoreşti asupra uncia dintre societăţi. De exemplu, dacă un client se îmbolnăveşte din cauza mâncării pe care a servit-o la restaurant, poate da în judecată societatea care deţine restaurantul. Orice pagubă stabilită prin hotărâre judecătorească împotriva societăţii care deţine restaurantul va fi plătită din activele societăţii. Iar societatea care deţine clădirea şi

activele personale ale lui James şi Cathv nu vor avea de suferit.

Exemplul acestui cuplu este foarte simplificat şi are rolul doar de a ilustra aspectele pe care le-am discutat. Este foarte important să beneficiaţi de o consiliere profesională, atât pentru probleme juridice, cât şi pentru probleme legate de plata impozitelor, înainte de a vă structura planul financiar. Trebuie să aveţi în vedere foarte multe aspecte complexe, pentru a vă asigura că respectaţi toate legile!

Toate aceste cifre mi se par foarte complicate, de aceea am adăugat şi schema simplă pe care mi-a arătat-o tatăl bogat când mi-a vorbit despre restaurantul său şi afacerile sale imobiliare.

Pentru mire este mai uşor să învăţ cu ajutorul unor s clic me, decât analizând nişte cifre, şi poate vă vor fi şi vouă de folos.

Mai mult control

Tatăl bogat spunea: „Odaia ce ai învăţat să gândeşti automat când vine vorba despre declaraţiile financiare, te poţi ocupa de mai multe afaceri şi, de asemenea, poţi ana li/a diferite

investiţii mult mai uşor. Cu coate acestea, odată ce ai reuşit să gândeşti în termenii declaraţiilor financiare, vei deţine şi mai mult control asupra vieţii tale financiare, şi vei câştiga şi mai mulţi bani, bani pe care o persoană de nivel mediu nici nu-şi dă seama că-i poate câştiga".

Apoi, tatăl bogat a desenat următoarele scheme:

Declaraţia mea financiară

	Venit
	Cheltuieli

Active	**Pasive**
Restaurantul soţiei mefe Compania mea de afaceri imobiliare	

Restaurantul soţiei mele Compania mea de afaceri **imobiliare**

Venit		**Venit**
		Venit din

Chetoule Q Plata **chiriei**	

chrric
Cheltuieli

Active	**Pasive**

Active	**Pasive**
Clădirea	Ipotoca pe clădire

Eu nv-am uitat la diagramele acestea şi am spus:

Cheltuielile talc ajung în rubrica asupra căreia deţii controlul. 1n acest ca*, chiria pentru afacerea cu restaurantul este plătită societăţii tale de investiţii imobiliare".

Tatăl bogat a încuviinţat, spunând:

„Şi, de fapt, ce înseamnă că fac? w

„Lei venitul câştigat prin muncă, obţinut din afacerea cu restaurantul şi-l transformi în venit pasiv pentru societatea de investiţii imobiliare. Cu alte cuvinte, înseamnă că te plăteşti singur".

...Şi ăsta nu e decât începutul", a zis tatăl bogat.

„Dar vreau să-ţi atrag atenţia că, de acum înainte, vei avea nevoie de cele mai bune sfaturi din partea consilierilor contabili şi juridici. Acesta este momentul în care investitorii care nu sunt sofisticaţi, încep să dea de necaz. Lucrul acesta se întâmplă deoarece diagrama pe care ţi-am arătat-o poate fi realizată atât legal, cât şi ilegal. Tranzacţiile care au loc între societăţi trebuie realizate întotdeauna numai cu scop de afaceri, şi trebuie să ţii seama de mai multe aspecte legate de controlul în cadrul unui parteneriat, atunci când deţii acţiuni la mai multe societăţi. Dar este prea uşor să faci bam în mod legal, aşa că nu trebuie decât *şi* angajezi cei mai buni consilieri şi vei învăţa mai multe despre cum se îmbogăţesc cei bogaţi, respectând legile 1”.

Tipul de control al investiţiilor nr. 8:

Controlul asupra termenilor* şi *condiţiilor înţelegerilor

Investitorul sofisticat deţine întotdeauna controlul asupra termenilor şi condiţiilor stipulate în contractele pe care le încheie, atunci cano acţionează având cunoştinţe din interiorul

investiţiei. De exemplu, când am folosit banii din vânzarea mai multor casc mici pe care le deţin, pentru a achiziţiona o clădire cu apartamente, m-asn folosit de Secţiunea 1031 referitoare la schimburi (din legislaţia Statelor Unite), care-mi permite să reinvestesc câştigul. Astfel, nu a fost nevoie să plătesc niciun impozit pentru această vânzare, pentru că am deţinut controlul asupra termenilor şi condiţiilor din contract.

Tipul de control al investiţiilor nr. 9;

Controlul asupra accesului la informaţii

Ca investitor care acţionează din iiiteriorul investiţiei, investitorul sofisticat deţine controlul asupra accesului (a informaţii. Acesta este momentul în care investitorul trebuie să înţeleagă acele prevederi legale impuse de CTVM în cazul investitorilor interni, în Statele Unite (alte ţâri au organisme de control asemănătoare).

Tipul de controlai investiţiilor nr, 10:

Controlul asupra dăruirii banilor\ filantropiei, redistribuirii banilor

Investitorul sofisticat recunoaşte responsabilitatea socială care îi revine odată cu dobândirea averii şi dăruieşte înapoi societăţii o parte din banii. Săi. Acest

lucru se realizează prin acţiuni caritabile, sau ajutând la crearea de noi locuri de muncă şi la dezvoltarea economiei.

Analizarea investiţiilor

„Cifrele spun o poveste”, zicea tatăl bogat. „Dacă înveţi să citeşti declaraţiile financiare, îţi poţi da seama de tot ce se întâmplă în spatele oricărei companii sau investiţii”.

Tatăl meu bogat mi-a arătat cum îl ajuta analiza diverşilor indicatori financiari să-şi conducă afacerea. Fie că este vorba de investiţii în acţiunile unei companii sau de achiziţionarea de proprietăţi, întotdeauna examinez mai întâi declaraţiile financiare. Astfel, îmi pot da scama cât de profitabilă este o afacere, ce grad de îndatorare arc, doar analizându-i declaraţia financiară şi calculând indic atoni financiari.

În cazul unei investiţii în afaceri imobiliare, calculez care vor fi câştigurile în numerar, în funcţie de banii pe care trebuie să-i plătesc în avans.

Dar ideea este că întotdeauna veţi avea nevoie de cunoştinţe financiare solide. În acest capitol voit! discuta despre aspecte importante pe care fiecare investitor sofisticat le analizează atunci când îşi alege investiţiile

care fac parte din pianul lor financiar:

Indicatorii financiari ai unei companii

Indicatorii financiari în cazul achiziţiei unei proprietăţi

Kesursele naturale

Datorii bune sau datorii proaste?

A economisi nu înseamnă a investi

Indicatorii financiari ai unei companii

Procentajul marjei brute =: Vânzări-Costul bunurilor vândute

Vânzări

Procentajul marjei brute reprezintă raportul dintre Marja brută şi Vânzări, care ne arata procentajul din vânzări rămas după deducerea costurilor bunurilor vândute. Vânzările minus costul articolelor vândute („Costul bunurilor vândute*} se numeşte Marja burtă. Îmi aduc aminte că tatăl bogat spunea: „dacă brmul nu există, nu va exista nici netul (venitul).*

Nivelul Procentajului marjei brute depinde, în cea mai mare parte, de modul de organizare a afacerii şi de costurile pe care aceasta trebuie să le suporte. După calcularea Procentajului marjei brute, tatăl bogat trebuia să mai plătească în cazul magazinelor sale, chiria pentru clădire, salariile angajaţilor, cheltuielile cu utilităţile,

impozitele şi taxele guvernamentale, să acopere costul bunurilor deteriorate, plus multe alte cheltuieli şi încă trebuia să-i mai rămână o sumă de bani, reprezentând recuperarea investiţiei.

Astăzi, pentru site-urile destinate comerţului pe internet, aceste costuri adiţionale sunt de obicei mult mai scăzute, deci aceste afaceri îşi permit să-şi desfăşoare activitatea şi obţină profit cu un Procentaj al marjei brute mai scăzut.

Cu cât Marja brută are o valoare mai ridicată, eu atât este mai bine. R

Procentajul marjei operaţionale nete –» CÂDI

Vânzări

Procentajul marjei operaţionale nete arata profitabilitatea netă a operaţiunilor unei afaceri înainte de a lua în calcul plata impo. Zitelor şi a datoriilor. CÂDI înseamnă Câştiguri înainte de dobânzi şi impozite, sau Vânzări minus Costurile totale ale acelei afaceri, fără însă a include şi costurile de capital (dobândă, impozite, «dividende).

Raportul CÂDI supra Vânzări se numeşte Procentajul marjei operaţionale nete. Afacerile care au un astfel de procentaj ridicat sunt de obicei mai puternice decât ceic cu un procentaj mac scăzut.

Cu cât Marja, operaţională netă este mai ridicată, cu atât e mai bine.

Rata costului fix = Contribuţie Costuri fixe

Contribuţie este denumirea pentru Marja brută (Vânzări minus Costul bunurilor vândute) minus Cosuari variabile (toate costurile, în afară de Costurile fixe, sunt variabile şi se modifică în funcţie de vânzări). Costurile fize includ toate costurile cu vânzările, costurile generale, şi costurile administrative care rămân neschimbate şi nu se modifică în funcţie de volumul vânzărilor. De exemplu, costurile generale de plata angajaţilor permanenţi, şi majoritatea costurilor legate de plata utilităţilor, sunt considerate de obicei costuri fixe. Unii oameni le numesc „Cheltuieli indirecte”.

O afacere a cărei Rata a costului fix are valoarea 1, înseamnă că aduce un venit suficient doar pentru acoperirea costultlor fixe. Lucrul acesta indică faptul că deţinătorii afacerii nu obţin niciun profit.

Cu cât Rata costului fix este mai mare, cu atât este mai bine.

Coeficientul dacorici = Capitalul totnt urili/.ni foatoni şi capitalul propriu)

Capitalul acţionarilor

Capitalul total utilizat reprezintă valoarea contabilă a tuturor dobânzilor, care atrag după sine o datorie (mai puţin cele pentru bunurile care urmează să fie revândute, şi datoriile pentru plata salariilor, pentru cheltuieli şi impozite datorate, dar care nu au fost încă plătite), plus tocalul capitalurilor celor care deţin afacerea respectivă. Aşadar, dacă aveţi o datorie de 50.000 de dolari şi capitalurile acţionarilor sunt în valoare de 50.000 de dolari, coeficientul datoriei afacerii voastre este 2 (sau 100.000 de dolari împărţit Ja 50.000 de dolari).

Cumpănirea totală = Rata costului fix x Coeficientul datoriei

Gradul tocai de risc pe care îl suportă o afacere se obţine înmulţind Rata costului fix cu Coeficientul datoriei. Cumpănirea cotahl arată efectul pe care îl produce o schimbare în afacerea respectivă asupra capitalului Loial al proprietarilor (acţiuni comune, sau partener general). Dacă sunteţi proprietarul afacerii, deci acţionaţi din interior, deţineţi într-o oarecare măsură controlul asupra Cumpănirii totale a afacerii.

Dacă analizaţi piaţa de capital, Cumpănirea totală vă poate ajuta să decideţi dacă este bine sau nu să

investiţi. Companiile americane bine conduse, administrate într-o manieră conservatoare (şi tranzacţienate public), deţin de-obicei o Cumpănire totală sub 5.

Gradul de îndatorare = Datorii totale

Capitalul total

Gradul de îndatorare măsoară partea din companie (Datorii totale) finanţată de investitori din afară? o raport cu partea finanţată de cei din interior (Capitaluri totale). Majoritatea afacerilor încearcă să menţină o rată de unu-la-uuu sau mai puţin. De obicei, cu cât acest grad este mai redus, cu atât structura financiară a acestei companii este mai conservatoare.

Rata lichidităţii imediate = Active lichide

Pasive curente

Rata lichidităţii Active curente Pasive curente

Rata lichidităţii şi rata lichidităţii imediate indică dacă societatea respectivă are suficiente active lichide pentru a-şi acoperă pasivele în anul următor. Dacă nu are suficiente active curente pentru a-şi acoperi pasivele curente, acest lucru arata că societatea respectivă se va confrunta cu probleme

iminente. În schimb, o vată a lichidităţii imediate şi o rată a lichidităţii de 2 la 1 sunt destul de potrivite.

Rentabilitatea capitalului = Venit net

Capitalul mediu al acţionarilor

Rentabilitatea capitalului este unul dintre cele mai importante instrumente financiare. Vă dă posibilitatea de a compara rentabilitatea companiei, datorată investiţiilor acţionarilor, cu alte investiţii alternative.

Ce ne spun instrumentele financiare f

Tatăl bogat m-a învăţat să analizez valoarea acestor indicatori pe ce) puţin 3 ani. Evoluţia Procentajului marjei, Marjei contribuţiei, Cumpănirea şi Rentabilităţii capitalului pot dezvălui multe despre o companie şi echipa ei managerială, chiar şi despre companiile concurente.

Multe rapoarte financiare publice nu includ şi aceşti indicatori. Un investitor sofisticat învaţă să-i calcule/e singur (sau angajează pe cineva care ştie), dacă nu sunt specificaţi în declaraţiile financiare.

Un investitor sofisticat înţelege terminologia financiară şi ştie să folosească aceşti indicatori pentru a evalua anumite investiţii. Cu toate

acestea, indicatorii nu pot fi folosiţi izolat. Ei indică evoluţia unei companii. Trebuie să-i analizăm în relaţie cu situaţia per ansamblu a afacerii şi a industriei din care face parte. Comparând valorile unor indicatori pe o perioadă de cel puţin 3 ani, şi cu cele ale altor companii din acelaşi domeniu de activitace, vă puteţi da foarte repede seama de cât de puternică este afacerea respectivă.

De exemplu, o companie cu nişte valori foarte bune ale indicatorilor din ultimii 3 ani şi care obţine profituri foarte mari, poate părea o investiţie sigură. Cu toate acestea, analizând starea industriei din care face parte, descoperi că principalul rival al companiei tocmai a lansat un produs nou, mai bun decât cel realizat de aceasta. Dată fiind situaţia, deşi este vorba despre o companie cu rezultate fin auci are trecute foarte bune, se poate să nu fie o investiţie prea bună, având în vedere potenţială evoluţie descendentă pe piaţa de or. Pătal.

Deşi aceşti indicatori pot părea dificili, la început, veţi fi uimiţi cât de repede veţi putea învăţa să analizaţi o companie. Amintiţi-vă că aceşti indicatori fac parte din limbajul unui investitor sofisticat!

Studiind terminologia financiară, veţi putea şi voi să „vorbiţi limba indicatorilor”.

Deşi aceşti indicatori pot parca dificili, la început, veţi fi uimiţi cât de repede veţi putea învăţa să analizaţi o companie.

Investiţiile în afaceri imobiliare: Indicatorii financiari folosiţi pentru evaluarea afacerilor imobiliare **în legătură cu afacerile imobiliare, tatăl bogat analiza răspunsul a doua întrebări:**

1. **Proprietatea generează un flux de numerar pozitiv?**
2. **Dacă da, aţi verificat cu rigurozitate proprietatea respectivă?**

Pentru tatăl bogat, indicatorul financiar ecl mai important pentru o proprietate era Câştigul în funcţie de numerarul investit

Câştigul în funcţie de = Flux de numerar net pozitiv numerarul investit Avans

Să presupunem că aţi cumpărat o clădire de apartamente în valoare de 500.000 de dolari. Plătiţi un avans de 100.000 de dolari, iar pentru restul de 400 00G de dolari ipotecaţi clădirea. Aveţi un flux de numerar de 2.000 de dolari lunar după ce plătiţi

toate cheltuielile, inclusiv plata ipotecii. Câştigul în funcţie de numerarul investit este de 24% sau 24.000 de dolari (2 OCO de dolari x |*2* luni) împărţit la 100.000 de dolari.

Înainte de toate trebuie să stabiliţi modalităţile de achiziţionare. Veţi cumpăra proprietatea prin intermediul unei societăţi C, unei societăţi cu răspundere limitată, sau printr-nn parteneriat cu răspundere limitata? Cereţi sfatul consilierilor juridic şi pe probleme fiscale, pentru a vă asigura că alegeţi entitatea cea mai potrivită, pentru a beneficia de protecţia legii şi de avantajele diferitelor legi fiscale

Verificarea prealabilă **în opinia mea, verificarea prealabilă reprezintă una dintre cele mai importante noţiuni din domeniul financiar. Prin intermediul verificării prealabile un investitor sofisticat reuşeşte să vadă şi cealaltă faţă a monedei. Când oamenii mă întreabă cum găsesc cele mai bune investiţii eu le răspund: „I. E găsesc prin intermediul acestui proces al verificării prealabile". Tatăl bogat spunea: „Cu cât poţi verifica mai repede o investiţie, indiferent dacă este vorba despre o afacere, despre proprietăţi, acţiuni, fonduri muttiaje sau obligaţiuni, cu atât vei putea găsi mai uşor cele mai sigure investiţii care-ţi vor aduce câştigurile cele mai mari".**

În programul audio pe care l-am creat, „Teoria financiară: Cum găsesc investitorii sofisticaţi investiţiile care le scapă investitorilor de nivel mediu?" veţi găsi mai multe exemple de verificări prealabile care pot fi folosite pentru evaluarea cât mai rapidă a mai multor investiţii. Dacă doriţi să aflaţi mai multe despre acest program educaţional, vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru web: www richdad com! Nu numai că veţi afla o parte din

secretele investitorilor sofisticaţi, dar veţi învăţa şi să folosiţi aceste formulare de verificare prealabilă. Aceste formulare, prea puţin publicate până acum, au puterea de a vă transforma într-un investitor sofisticat, dar vă şi ajuta să economisiţi o grămadă de timp atunci când analizaţi investiţiile, şi să găsiţi acele investiţii profitabile pe care le căutaţi.

Ce exemplu, odată ce v-aţi dat seama că o anumită proprietate va genera un flux de numerar pozitiv, va trebui să faceţi o verificare prealabilă asupra acelei proprietăţi.

Tatăl bogat avea o listă de verificare, pe care o folosea mereu. Eu folosesc o listă de verificare creată de Cindy Shopoff. Este o lista completă şi include aspecte care nu existau acum 30 de ani (de exemplu: Etapa I, Auditul mediului). Am prezentat lista lui Cindy, pentru a vă oferi un punct de referinţă.

Dacă am îndoieli cu privire la o proprietate, de multe ori apelez la experţi şi cer avocaţilor şi contabililor mei să analizeze contractul respectiv.

Listă de verificare

1. Lista chiriaşilor cu plăţile la zi

2. Lista plăţilor în avans

3. Informaţii despre plau ipotecii

4. Lista proprietăţilor personale

5. Planul clădirii

6. Poliţa şi agentul de asigurare

7. Întreţinerea, serviciile stabilite prin contract

8. Informaţii despre chiriaşi: contractele de închiriere, registre de plată, cercri, formulare pentru detectoarele de fum

9. Lista vânzătorilor şi companiilor de utilităţi, cu numerele de cont

*** 10Declaraţie cu privire la modificările aduse structurii clădirii**

11. Cadastrul şi alte documente

12. Stabilirea comisionului

13. Contracte de închirieri sau cu o agenţie imobiliară

14. Contracte de folosinţă

15. Planurile de construcţie, incluzând planurile, specificaţiile şi schiţele arhitectonice, structurale, mecanice, electrice şi civile

16. Autorizaţiile guvernamentale sau restricţiile cu privire la amplasarea clădirii, care afectează

proprietatea 17. Contracte de management

18. Facturi pentru plata impozitelor şi declaraţiile îi scale

19. Facturi la utilităţi

20. Bonuri fiscale *şi* registrele de plăţi

21. Înregistrări referitoare k cheltuielile de renovare din ultimii 5 am

22. Declaraţii tic venit şi de cheltuieli din urmă cu 2 ani înainte de data verificării

23. Declaraţiile financiare şi formularele cu impozitele datorate peninj proprietate

24. Înspecţie sanitară, satisfăcătoare pentru cumpărător

25. Toate înregistrările şi documentele deţinute sau controlate de vânzător, care ar fi de folos pentru funcţionarea şi administrarea proprietăţii

26. Studii de piaţă sau asupra regiunii

27, Bugetul pentru construcţii

28. Profilul chiriaşilor

— 29. Dosare eu ordine de lucru

30. Extrasele de cont de pe ultimii 2 ani, arătând tranzacţiile din contul destinat proprietăţii

31, Certificatele de luare în posesiune

32. Modificări ale titlului de proprietate

33. Copii ale tuturor garanţiilor în vigoare

34, i. Tapa I Auditul Mediului (dacă există) pentru fiecare investiţie

Resursele naturale

Mulţi investitori sofisticaţi deţin în portofoliul lor investiţii în resurse naturale. Ei investesc în petrol, gaze naturale, cărbune, şi metale preţioase.

Tatăl meu bogat credea foarte mult în puterea aurului. Ca resursă naturală, există ofertă nelimitată de aur. După cum mi-a spus tatăl bogat, oamenii au preţuit aurul de-a lungul secolelor. De asemenea, tatăl bogat credea că aurul pe care îl deţii va atrage şi alte bogaţii.

Dacă doriţi să aflaţi mai multe despre sfaturile tatălui bogat despre investiţiile în aur, vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru: www richdad com!

Datorii bune sau datorii proaste f

Un investitor sofisticat recunoaşte acele datorii, cheltuieli şi pasive care sunt bune. Îmi amintesc când tatăl bogat m-a întrebat: „Câte case de închiriat îţi permiţi, dacă pierzi 100 de dolari pe Junã?” Bineînţeles că eu i-am răspuns: „Nu prea

multe", Apoi el m-a întrebat: „Câte case de închiriat îţi permiţi, atunci când câştigi ICO de dolari pe lună?" Răspunsul corect este: „Cât de multe găsesc î".

An alinaţi-vă fiecare cheltuială, pasiv şi datorie! Corespunde fiecare dintre acestea unui activ sau unui venit Dacă da, atunci fluxul de numerar rezultat de pe urma venitului şi/sau activului este mai mare decât fluxul de numerar pe care îl plătiţi pentru cheltui al a/pasivul/datoria?

De exemplu, un prieten al meu, Jim, deţine o ipotecă pe o clădire de apartamente în valoare de 600.000 de dolari, pentru care plăteşte 5.500 de dolari în fiecare lună, plus dobândă. De la chiriaşi primeşte S.000 de dolari pe lună. Scăzând toate celelalte cheltuieli, obţine un flux de numerar pozitiv de I 500 de dolari în fiecare lună de k acea clădire de apartamente. Eu consider ipoteca lui Jim ca fiind O DATORIE BUNĂ.

A economisi nu înseamnă a investi

Investitorul sofisticat înţelege diferenţa dintre a economisi şi a investi. Să luăm drept exemplu cazul a doi prieteni, John şi Terry, care cred despre ei

înşişi că sunt investitori sofisticaţi.

John arc o slujbă foarte bine plărilă şi investeşte cât de mult poate în planul de pensii 4C1 (1). John are 42 de ani şi deja a adunat 250.000 de dolari pentru planul sau de pensii, pentru că strânge aceşti bani de 11 ani. Acest plan nu îi aduce niciun câştig sau flux de numerar, până nu va ieşi la pensie, când va fi impozitat cu o rată corespunzătoare venitului câştigat.

Situaţia lui John: Câştigă 100.000 de dolari din salariu

Impozit – presupunem rata medie de impozitare de 25% (redusă) Investiţii Planul de pensii 401 (k) Contribuţia maximă de 15% sau 15.000 de dolari

Planul de pensii – câştigă 8% pe an Flux de numerar curent din investiţii – niciu nul

Terry are aceeaşi vârstă ca şi Jobn şi un salariu similar. F. a a investit în mai multe afaceri imobiliare în ultimii 11 ani şi de curând a plătit un avans de 250.000 de dolari pentru o proprietate de 1 milion de dolari. Terry arc o rentabilitate a capitalului de 10% şi se aşteaptă la o apreciere a proprietăţii ci de 4% pe an. Când va ieşi la pensie,

Terry îşi va rula, conform secţiunii 1C51, câştigul, cumpărând o altă proprietate, pentru a obţine capitaluri şi fluxuri de numerar ridicate. Terry nu a contribuit niciodată la planul 401 (k) iar venitul din afacerile imobiliare sunt impozitate în prezent.

Situaţia lui Terry: Câştigă ICO.000 de dolari din salariu

Impozit – presupunem rata medie de impozitare de 25% (redusă) Investiţii – a cumpărat o proprietate de J milion de dolari plătind lin avans de 25% sau 250 OCO de dolari ProprietaLC **câştigă 10% ca rentabilitate a capitalului Aprecierea aşteptată a proprietăţii: 4% pe an**

Flux de miniera r cu reni **25.000 de dolari pe an din investiţia sa**

Următorul grafic arată acumularea de active, fluxul de numerar anual după plata impozitelor, pe care îl pol folosi, şi fluxul de numerar anual după pensionare (de asemenea, după plata impozitelor) atât pentru John, cât şi pentru Terry. **Îi mulţumesc consilierei mele pe probleme fiscale, con labila mea, Dianc** Kinnedv. **Neutru că m-a ajutat cu pregătirea acestei analize.**

La început între 1 – 19 ani La 20 de ani la pensie

Active Них de Active Flux je Active Flus de Flux de numerar numerar numerar numerar anual net Li pensionare

Jolm 23COCOS «75CŞ 15 000S 63 ЭД 1.000$ 63 73CŞ 1ШC0$

Terry *250* 0COS 73 560$ 0 73 560$ 2 223.000$ 7) 560$ 342 70CŞ

După cum puteţi vedea, familia lui – i crry va putea să cheltuiască cu IC.000 de dolari mai mult pe an decât familia lui John, în fiecare an, pentru următorii 20 de ani. Apoi, la vârsta de 62 de ani se vor pensiona amândoi, după ce au muncit 31 de ani.

După ce va ieşi la pensie, John va începe să scoată 3% din planul său de pensii, adică va avea 113 100 de dolari pe an (sau 157 400 de dolari înainte de plata impozitelor). Nu intenţionează să scoată Suma de bază. Astfel, după 31 de ani de muncă în care a investit 15.000 tic dolari în planul său de pensii în fiecare an, reuşeşte să-şi mărească cu 150% venitul câştigat prin munca.

Chiar dacă Terry nu a plătit decât 250.000 de dolari în avans pentru proprietatea sa, ea a

beneficiat de aprecierea de 4% pentru întreaga valoare de 1 milion de dolari. Ea a folosit veaiml obţinut din chirii de-a lungul celor 20 de ani pentru a plăti ipoteca de 750 00C de dolari, aşadar, când se va pensiona, ea poate să „ruleze" suma totală de 1 milion de dolari, cumpărând o proprietate mult mai mare (care valorca/a 3 392.000 de dolari după aceste calcule). Această nouă proprietate va genera un flux de numerar de 342 700 de dolari pe an.

Pe când John va avea confort după ce se va pensiona, Verry va fi bogată.

Dacă John are nevoie de un venit mai mare după ce iese la pensie, el va fi nevoit să scoată din suma de bază a planului său de pensii. Terry nu va trebui decât să-şi schimbe din nou proprietatea în alte clădiri, tranzacţie scutită de impozit, să-şi plătească ipoteca prin sumele de bani obţinute de la chiriaşi, obţinând astfel un venit mai mare.

John şi-ar fi învăţat copiii să meargă la şcoală, să ia note bune, să-şi găsească o slujbă, să muncească din greu, să „investească" regulat în planul lor de pensii; şi, drept rezultat, vor avea un trai confortabil odată ce vor ieşi la pensie.

Terry însă le-ar fi spus copiilor săi că, dacă vor învăţa să investească, începând de jos, să aibă grijă de afacerile lor, să-şi pimă banii să muncească din greu pentru ei, vor fi bogaţi.

Este uşor de observat că investind în afaceri imobiliare, Terry a obţinut un flux de numerar şi un venit mai mari decât a obţinut John, economisind şi depunându-şi banii în planul de pensii. Eu aş spune că numai Terry este cea care a investât, iar John doar a economisit banii săi.

Investitorii) sofisticat înţelege diferenţa dintre a investi şi a economisi şi, de cele mai multe oii, ambele procedee fac parte din planul sau financiar.

Investitorul suprem

Dar încă na am răspuns la întrebarea: „Cum reuşeşte cineva ca Bill Gates să devină cel mai bogat om de **afaceri din lume la vârsta de 30 şi ceva de ani?" Sau „Cum a devenit Warren Buffet cel mai bogat investitor din America?"** Amândoi **provin din familii din clasa de mijloc, aşadar rin au moştenit vreo avere fabuloasă. Cu toate acestea, fără să fi beneficiat de ajutor financiar din partea familiilor, au aduuat bogăţii nemăsurate în doar câţiva ani. Cam au reuşit să facă acest lucru? În acelaşi mod în**

care au reuşit. Şi alţi multimilionari în trecut, şi cum vor reuşi mulţi multimilionari şi în viitor. Au devenit investitori supremi, **creând active care valorează miliarde de dolari.**

În numărul din 27 septembrie 1999 al publicaţiei *Fortune* a apărut un articol, intitulat: *Tineri şi bogaţi –, topul celor mai bogaţi 40 de americani sub 40 de am.* Iată care sunt câţiva dintre aceşti miliardari:

Poziţie	Nume	Vârs li	Avere	Afacere
Nr.l	MiclihcJ Ddl	34	21,5 miliarde S	Dell Computer
Nr. 2	Jeff Be/. Os	35	5,7 miliarde $	Ainaztjn com
Nr. 3	Ted Waite	3ri	5,4 miliarde Ş	Gateway Comput er
Nr. 4	Pâcrre Omidyar	32	3,7 miliarde $	eBay
XV	D.i vid Filo	3	3,1	Yahoo 1

. 5		5	miliarde $		
Nr.	Da vid		3,0		
6	Yang	*yo*	miliarde $	Yahoo 1	
Nr,	llenry	*y*	2,4	fireadeo	
7	Nichela*	>	miliarde Ş	m	
Nr.	Kob Ci	3	2,3	Keal	
S	laser	7	miliarde $	Nccworks	
Nr.	Scoct	3	1,7	Buy	
9	Blum	5	miliarde $	com	
Nr.		3	1,4		
tC	Jeffăkoll	3	miliarde s	eBay	

După cu ni probabil aţi observat, primele IC poziţii sunt ocupate de oameni de afaceri care deţin companii în domeniul informaticii şi internetului. Cu toate acestea, lista mai cuprinde şi alte tipuri de afaceri;

Nr. 27 John Schattner.”» 7 403 milioane $ Papa Johp s Pizza

Nr. 28 Maşter P 29 361 milioane S Vedetâi de muzica rap

Ne. 29 Micbael Jordan 56 557 milioane $ Vedetă sportivi

Mi se pare interesant că cei care nu au afaceri în

industria informaticii şi incernetului, fie au un lanţ de pizzerii, fie provin din domeniul muzicii rap sau cel sportiv. Toci ceilalţi deţin afaceri în domeniul informacicii şi intemctulux.

Bill Gates şi Warren Buffet nu au fost incluşi în aceasta listă pentru că au 40 de ani. În 1999, Bill Gates avea 43 de ani, iar averea lui era estimată la 85 miliarde de dolari. Warren Huffet avea 63 de ani şi o avere de 31 miliarde de dolari, potrivit revistei *Forbes.*

Ei au reuşit prin metoda clasică

Aşadar, cum au reuşit cei mai mulţi dintre aceşti miliardari să se numere printre cei mai bogaţi oameni din lume fiind adit de tineri? Au reuşit să devină multimiliardari prin metoda de modă veche, tot aşa cum au reuşit multimiliardarii de ieri: Rockefcuer, Carnegie şi Ford şi cum vor reuşi multimiliardarii de mâine. Ei au construit companii şi au vândut publicului acţiuni ale acestor companii. Au muncit din greu ea s-a devină acţionari care îşi vând acţiunile, şi nu acţionari care cumpără acţiunile altor companii. Se poate spune chiar că şi-au tipării propriii lor bani – în mod legal. Au creat

afaceri valoroase, şi apoi au vândut dreptul de a deţine o parte din acestea acţionarilor care le-au cumpărat acţimei în *Tată bogat, tată sărac* am povestit cum hi vârsta de 9 ani am început să-mi tac propriii mei bani, topind cuburile de pastă de dinţi şi făcând monede în matriţe de ghips. Dar tatăl meu sărac mi-a explicat ce înseamnă „a falsifica" şi afacerea mea-ş-a deschis şi s-a închis

v în aceeaşi zi. *!*

Tatăl meu bogat, în schimb, mi-a spus că eram foarte Aproape de formula supremă pentru a deveni b</gât, aceea de a tipări, sau a inventa propriii tăi bani – dar în mod legal. AxU este ceea ce face investitorul suprem, Ciî-alte cuvinte, de ce să munceşti din greu pentru bani, când poţi să-ţi tipăreşti propriii bani *i* Lecţia numărul 5 din *Tată bogat, tata sărac* este Bogaţii îşi inventează propriii bani". Tatăl bogat m-a învăţat să-mi inventez propriii bani prin intermediul afacerilor imobiliare sau unor mici societăţi. Această aptitudine I tehnică este specifică investitorului intern şi celui suprem.

De ce 10% din populaţie deţine 90% din acţiuni

Motivul pentru care cei mai bogaţi 10% oameni

deţin 90% din acţiuni, aşa cum afirmă *The Wall Street Journal,* este pentru că din cei 10% fac parre investitorii supremi, cei care au creat acţiunile. Un alt motiv este faptul că doar aceşti 10% întrunesc condiţiile (după regulile CTVM) pentru a investi într-o companie încă de la început, înainte ca aceasta să devină accesibilă publicului printr-o O PI. Din acest grup de elită fac pane fondatorii companiilor (cunoscuţi şi sub denumirea de acţionari fondatori), prietenii fondatorilor sau o listă selectă de investitori. Aceştia sunt cei care detun din ce în ce mai bogaţi, în timp ce restul oamenilor se zbat să-şi câştige existenţa, investind ca acţionari care cumpără, puţinii bani care le-au mai rămas, dacă le-au mai rămas.

Diferenţa dintre a vinde şi a cumpăra

Cu alte cuvinte, investitorul suprem îşi construieşte o companie şi apoi vinde acţiuni în acea companie. Dacă citiţi prospectul unei OPI, veţi vedea ci investitorii supremi sunt cei care apar în dreptul acţionarilor care vând; aşadar, ci nu s-unt acţionari care cumpără.

Şi, după cum vă puteţi da seama din averea netă

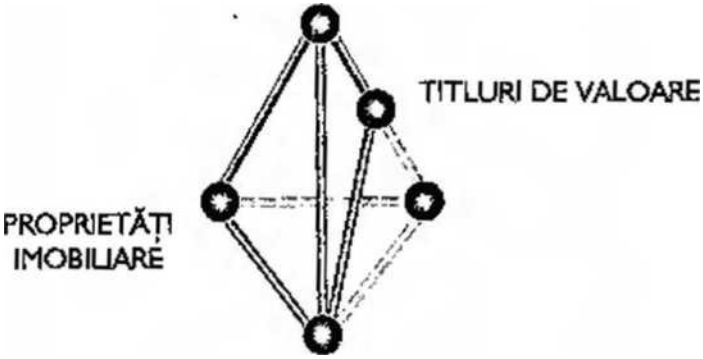
a acestora, există o diferenţă enormă între averile celor care vând şi averile celor care cumpără.

Ultima latură **în 1994 simţeam că realizasem cu succes cea mai mare parte a planului pe care-l realizasem împreună cu tatăl bogat în 1974. Hram oarecum mulţumit de abilităţile mele de a administra majoritatea componentelor Triunghiului P-I. Înţelegeam legile corporaţiilor destul de bine, cât să pot discuta cu un avocat sau un expert contabil. Cunoşteam diferenţele dintre entităţi (societăţi S, societăţi eu răspundere limitată, parteneriate eu răspundere limitată, societăţi C, parteneriate limitate) şi când trebuia să le folosesc pe fiecare dintre ele. De asemenea, eram mulţumit de abilitatea mea de a cumpăra şi administra cu succes investiţii în proprietari imobiliare. În 1994, aveam cheltuielile sub control, transformându-le, pe cât posibil, în cheltuieli de afaceri, din sume neimpozitate. Impozitul pe venit reprezenta o sumă destul de mică, deoarece nu aveam salarii şi slujbe în sensul obişnuit al cuvântului. Majoritatea venitului nostru avea forma venitului pasiv, dar deţineam şi un mic venit dintr-un portofoliu, în mare parte provenit de la investiţiile în fonduri mutuale. De asemenea, obţineam un venit *şi* de la**

investiţiile în afacerile altor afacerişti.

Dar într-o zi, pe când îmi evaluam tetracdrul, mi-am dat seama că o latură a acestuia este foarte slabă: latura corespunzătoare titlurilor de valoare.

Tetraedrul meu amta astfel:



CHELTUIELI

AFACERE

În 1994, eram mulţumit de succesul pe care îi obţinusem. Ku şi Kim eram independenţi din punct de vedere financiar şi ne permiteam să nu mai muncim pană la sfârşitul vieţii, fără să ne confruntăm cu riscul vreunui dezastru financiar. Cu toate acestea, mi se părea evident că una din laturile tetraedrului meu e mult mai slabă. Imperiului meu financiar părea că-i lipseşte **echilibrul.**

Mi-am luat concediu un an şi am plecat la munte, între 1994 şi 1995, şi m-am gândit mult timp la ideea de a întări aceasta latură, cea a titlurilor de valoare. Hotărârea pe care trebuia să o iau era dacă voiam cu adevărat să depun atâta efort pentru a întări această latură, Sau nu. Aveam o situaţie financiară foarte bună şi, în concepţia mea, nu aveam nevoie de aceste îmbunătăţiri în privinţa titlurilor de valoare, pentru a avea siguranţă financiară. Aveam o situaţie foarte bună aşa cum eram, şi m-aş fi putut îmbogăţi şi mai mult, chiar dacă nu aş fi investit în titluri de valoare.

După un an de nelinişte şi ezitare, am decis că latura portofoliului meu legată de titlurile de

valoare trebuia întărită. Dacă n-aş fi făcut asta, ar fi însemnat că mă dădeam bătut. Iar gândul acesta nu-mi dădea pace.

De asemenea, trebuia *şi* hotărăsc dacă voiam să investesc din exterior, ca majoritatea celor care investesc în acţiuni. Cu alte cuvinte, \trebuia să hotărăsc dacă voiam să fiu un acţionar care cumpărări să investesc din exterior, sau să învăţ să învestesc din interior. Orice. Decizie-aş-fi4uM, – ar. Fii **însemnat să trec printr-un nou proces de învăţare, şi era ca şi când aş fijuat-o de la capăt.**

Este destul de uşor să pătrunzi îX interiorul unei afaceri imobiliare sau a unei afaceri de mici ciimensiuri. De aceea le recomand celor care doresc cu adevărat să dobândească experienţă în folosirea cdor 10 tipuri de control al investiţiilor să înceapă cu investiţii în afaceri mici. Cu toate acestea, să pătrun/. în interiorul unei investiţii înainte ca a ceastasă devină publică, printr-u preofertă publică iniţială, e cu totul o altă poveste. De obicei, numai unii investitori de elită sunt invitaţi să investească într-o afacere înainte să devină publică, iar eu nu făceam parte din acea elită. Nu eram suficient de

bogat şi-mi câştigasem banii de prea puţin timp ca să pot face parte din acel grup. În plus, nu proveneam clin familia care trebuia, şi nu făcusem nici facultatea care trebuia. Nu am sânge albastru, nu sunt alb şi nu am studiat la prestigioasă universitate HLarvard. Am fost nevoit să învăţ cuiu să fac parte din acest grup de elită care este invitat să investească în cele mai bune companii înainte ca acestea să devină publice.

M-a încercat un sentiment de milă faţă de propria-mi persoană pentru câteva clipe> pentru că ajunsesem să mă autodiscriminez, să-mi pierd încrederea în mine însumi şi să-mi pară rău pentru mine. Tatăl bogat nu mai era printre noi şi nu mai aveam la cine să merg pentru un sfat. După ce am trecut de acest sentiment de compasiune» mi-am dat seama că America este o ţară liberă. Dacă Bill Gates a putut să renunţe la facultate, să construiască o companie şi să o facă publică, eu de ce n-aş putea? Nu din cauza asta vrem să trăi în într-o ţară liberă? Nu putem să fim cât de săraci şi cât de bogaţi vrem? Nu de asta baronii din 1215 l-au obligat pe Regele John să semnele Mag na Carta? La

sfârşitul lui 1994, m-am gândit ca, de vreme ce nimeni nu o să mă invite să fac parte din grupul celor din interior, nu aveam decât să caut un alt club şi să văd dacă aş putea fi acceptat – sau să-mi deschid propriul club. Problema era că nu ştiam de unde să încep, mai ales că mă aflam în Phoenix, Arizona, ia două mii de mile depărtare de Wall Street.

Pe 1 ianuarie 1995, am urcat cu prietenul meu Larry Clark pe vârful unui munte din apropierea casei. Am urmat rituaâul nostru specific Anului Nou, acela de a discuta despre realizările din anul trecut, de a ne face planuri pentru anul viitor, şi de «i ne scrie ţelurile de îndeplinit în anul în care tocmai intram. Am petrecut aproape 3 ore pe vârful muntelui, discutând despre vieţile noastre, despre anul care tocmai se scursese şi despre visele. Şi speranţele pentru viitor. Larry este prietenul meu cel mai bun de peste 25 de ani (ne-am cunoscut în cadrul companiei Xerox din Honolulu, în 1974), El a devenit prietenul meu cel mai bun pentru că aveam nud multe în comun decât aveam eu cu Mike, în acea etapă a vieţii mele. Mike era deja extrem de

bogat, dar eu şi Larry abia porneam la drum, neavând practic nimic, în afară de dorinţa de a ne îmbogăţi. Larry a fost partenerul meu de afaceri ani întregi şi ani construit împreună mai multe afaceri. Multe dintre aceste afaceri s-au dovedit un eşec încă din faza de proiect. Amintindu-ne de uncie din acele afaceri, ne amuzăm teribil de cât eram de naivi. Însă am

us bazele şi unor alaccri care s-au bucurat de un real succc. Mpreună cu el am început afacerea eu portofele din nailon s veicro, care s-a transformat într-o afacere internaţională de succes. Am devenit cei mai buni prieteni intrând împreună în afaceri, şi am rămas cei mai buni prieteni până în prezent. Când afacerea cu portofele din nailon şi veicro a început să se năruie în 1979, Larry s-a mutat în Arizona şi a devenit foarte bogat investind în afaceri imobiliare, în 1995, revista *Inc.* L-a numit antreprenorul din domeniul imobiliar cu cea mai rapidă dezvoltare, adăugându-l în prestigioasă listă a celor mai prosperi antreprenori. În 1991, eu şi Kirn ne-am stabilit în Phoenix, ca să profităm de

vremea de aici şi de oportunităţile de a juca golf, dar şi mai important, pentru proprietăţile de milioanele de dolari pe care guvernul le dădea la un preţ infim. Astăzi suntem vecini cu Larry şi soţia sa, Lisa.

Îji acea zi senina de I ianuarie 2CD5, i-am arătat lui Larry schema reprezentând tetraedrul meu şi i-am mărturisit nevoia de a-mi întări latura referitoare la titlurile de valoare, l-am spus că-mi doream să investesc într-o companie înainte ca aceasta să devină publică, sau chiar să-mi clădesc propria companie pe care s-o fac publică. După ce mi-am terminat discursul meu, Larry nu m>-a spus decât: „Succes!" La sfârşitul zilei, ne-am scris ţelurile pe tui cartonaş şi ne-am dat mâna. Mi-am scris ţelurile pe hârtie pentru că tatăl bogat îmi spunea mereu: „Ţelurile trebuie să fie clare, simple şi formulate în scris, Daea nu sunt scrise şi nu le reciteşti zilnic, atunci nu sunt ţeluri în adevăratul sens al cuvântului. Atunci nu sunt decât nişte dorinţe". Stând în vârful acelui munte, am discutat apoi despre ţelul lui Larry, acela de a-şi vinde afacerea şi a ieşi la pensie. La sfârşitul discursului

său, i-am strâns mâna şi i-am spus: „Succes 3”, apoi ne-am întors acasă.

Din când în când, reciteam ceea **ce scrisesem pe acel cartonaş. Ţelul meu citi unul simplu. Spunea: „Să investesc într-o companie înainte de a deveni publică şi să cumpăr 100.000 de acţiuni, sau mai mult,** cu **1 dolar bucata”. L-a sfârşitul** anului **1995** jiu **reuşisem să-mi ating ţelul.**

Pe 1 ianuarie 199G, am mers cu I, arry pe acelaşi vârf de munte şi am discutat despic realizările noastre din anul care se scursese. Larry era pe punctul de a-şi vinde compania, dar vânzarea nu se realizase încă. Aşadar, niciunul dintre noi nu-şi atinsese ţelul pentru anul 1995. Larry era totuşi mai aproape de a-şi transforma ţelul în realitate, dar îndeplinirea ţelului meu părea foarte îndepărtată.

Larry m-a întrebat dacă voiam să renunţ la acest ţel şi să mă gândesc la un altul. Pe măsură ce discutam, mi-am dat seama că, deşi îmi formulasem ţelul în scris, nu credeam cu adevărat că îl pot îndeplini. În sufletul meu, nu mă consideram suficient de inteligent, de calificai şi credeam că nimeni nu mă va accepta într-un club de elită. Cu

cât discutam mai mult despre ţelul meu, cu atât deveneam mai furios pe mine însumi pentru că nu aveam încredere în mine şi îmi subestimam forţele chiar atât de mult. „Până k urma", a zis Larry, „tu a» demonstrat ce trebuia să demonstrezi. Şui cum să pui ba/de şi să conduci o afacere de succes. De ce n-ai fi un membrii valoros al unei echipe care face o companie publica r* După ce ne-am scris noile ţeluri şi ne-am strâns mâinile, am pornit în josul muntelui foarte nervos „şi cu neîncredere în mine, pentru ca acum îmi doream mai mult decât oricând să-mi îndeplinesc ţelul. Dar aveam şi mai multă determinare pentru a face totul, astfel încât ţelul meu să se transforme în realitate.

Dar nu am realizat nimic timp de aproape 6 luni. Îmi reciteam ţelul dimineaţa, şi apoi mă întorceam la activităţile mele cotidiene, care în acea vreme erau îndreptate asupra realizării jocului meu *Casbflow.* Într-o zi o vecină a mea, Mary, mi-a bătut la uşă şi mi-a zis: „Am un prieten pe care cred că ar trebui să-l cunoşti) * Am întrebat-o de ce trebuie să-l cunosc. Dar ea nu mi-a răspuns decât: „Nu ştiu. Cred pur şi simplu că o să vă înţelegeţi foarte bine.

Şi el e investitor, ca şi tine". Aveam încredere în Mary, aşa că am acceptat să iau prânzul cu acest prieten al său.

După o săptămână sau două, innm întâlnit cu prietenul acesta al lui Mary, pe care îl chema Peler, şi am luat prânzul împreună la un club de golf în Scottsdalc, Arizona. Peier este un bărbat înalt, distins, cu un dar al vorbirii, care avea aproximativ aceeaşi vârstă pe care ar fi avut-o şi tatăl meu adevărat dacă ar fi fost în viaţă. În timpul prânzului, am aflat că Peter petrecuse mult timp pe Wall Street, deţinând firma sa proprie de intermediere în tranzacţii bursiere *şi ei* de-a lungul timpului construise şi companii pe care apoi le făcuse publice. Acţiunile companiilor lui erau listate la Bursa Americană, bursele clin Canada, NASDAQ şi la importanta Bursă de Valori din New York. Era deci o persoană care nu numai că crea active, (Iar acţiona situându-se de partea cealaltă, a monedei, în acest ca/*?. **Pieţei de capital. Ştiam că avea să mă ghideze într-o lume pe care foarte puţini investitori reuşesc. Să o vadă. El mi-ar arăta ceea ce se îmămplă în spatele scenei şi m-ar ajuta să înţeleg ce se petrece

pe un?, dintre cele mai puternice pieţe de capital din lume.

După ce s-a pensionat» s-a mutat în Arizona împreună cu soţia sa, deţinând o adevărată moşie în deşert, departe de tumultul oraşului Scottsdalc. Când JPcter mi-a spus că de-a lungul carierei sale ajutase aproape 100 de companii să devină publice, am **înţeles de ce luam masa cu el.**

Nu voiam st par prea nerăbdător sau insistent, aşa că am făcut tot posibilul să mă controlez. Peter e. \te o persoană care ţine foarte mult la intimitatea sa şi acceptă să discute cu foarte puţini oameni. (De aceea îl numesc Peter şi nu-i spun adevăratul său nume. El doreşte să-şi păstreze anonimatul.) întâlnirea a fost una plăcută, dar s-a încheiat fără ca eu să aduc în discuţie subiectul care mă frământa. După cum am mai spus, nu voiam să par prea nerăbdător, sau naiv.

Timp de 2 luni l-am sunat pentru a stabili încă o întrevedere. Dar Peter mă reluza politicos şi evita să stabilească o dată precisă pentru următoarea întâlnire. În cele din urmă a acceptat să discutăm şi mi-a spus cum pot ajunge la el acasă, în mijlocul

deşertului. Am stabilit o dacă la care să ne vedem, iar eu am început să exersez ceea ce aveam să-i spun.

După o săptămână, am plecat spre casa lui. Primul lucru care m-a întâmpinat a fost un semn pe care seria: „Atenţie! Câine rău”. Înima-mi bătea cu putere, pe măsură ce înaintam cu maşina pe aleea din faţa casei sale. Deodată am vă /. Ut un ghe motoc mare şi negru întins în mijlocul drumului. Era eliuele care se presupunea că e rău şi înrr-adevăr era un câine foarte mare. Am oprit maşina pentru că acest câine nu avea de gând să se dea la o parte. Nu mai aveam decât vreo 7 metri până la tasă, dar câinele stătea chiar ia mijloc. Am deschis uşor uşa maşinii şi mi-am dat seama că dormea dus. M-am dat jos din maşină, foarte încet, dar, de îndată ce am pus piciorul pe pământ, câinele s-a trezit brusc. Câinele acesta mare şi negru s-a ridicat şi se uita la mine, iar eu mă uitam la el. Înima a început să-mi bară şi mai tare şi mă pregăteam să sar din nou în maşină. Dar câinele a început să dea din coadă şi să pară bucuros că mă vede. Vreme de 5 minute l-am mângâiat şi l-am lăsat să mă lingă pe acest câine de

paza mare şi negru.

Ku şi soţia mea avem o regulă cu privirea ta personalităţile celor cu care tăcem afaceri. „Să nu faci niciodată afaceri cu animale de companie în care nu ai încredere! л. De-a lungul anilor, ne-am dat seama că oamenii şi animalele lor tic companie se aseamănă loaric mult. Odată, am încheiat o tranzacţie imobiliară cu un cuplu care avea foarte multe animale. Lui îi plăceau câinii aceia mici, numiţi „pugs", iar ei îi plăceau păsările exotice, cu pena] multicolor. Când am fost cu Kim la ei acasă, căţeluşii aceia drăguţi şi păsările colorate parcau foarte prietenoşi, dar odată ce te apropiai de ele, deveneau **agresive. Dacă încercam să le mângâiem, câinii se repezeau să ne muşte şi începeau să tatre, iar păsările scoteau sunete puternice şi deveneau agresive. La o săptămână după încheierea afacerii, Kim şi cu mine am descoperit că stăpânii era la fel ca animalele lor – drăguţi la prima vedere, dar agresivi în realitate. Clauzele ascunse ale contractului erau total în dezavantajul nostru. Nici avocatul nostru de arunci nu şi-a dat seama de acele prevederi subtile. Până la urmă nu am avut**

probleme cu acea investiţie, dar, de atunci, eu şi Kim am adoptat aceasta strategie: dacă avem îndoieli cu privire la o persoană cu care vrem să facem afaceri, mai întâi vedem ce fel de animale de companie au. Oamenii pot să lase impresia că sunt amabili şi să spună lucruri pe care nu le cred, eu uju zâmbet, dar animalele lor de companie sunt aşa cum par. De-a lungul anilor, ne-am dat seama că această modalitate simplă funcţionează foarte bine. Am descoperit că adevărata lire a oamenilor se reflectă în comportamentul animalelor lor. De aceea, întâlnirea mea cu Peter a fost una foarte bună. Şi, în plus, pe câinele său mare şi negru îl chema Candy („bomboană" în limba engleză).

Dar la început mi-a fost foarte uşor să mă înţeleg cu Peter. L-am întrebat dacă pot să învăţ de la el şi dacă pot să fiu un investitor intern, acţionând împreună cu el. L-am spus că eram dispus să muncesc gratis dacă voia să mă înveţe tot ce trebuia să ştiu ea s-a fac o companie publică. I am explicat ci eram independent din punct de vedere financiar şi că nu aveam nevoie de bani ca să muncesc împreună cu ei. Peler a fost însă sceptic la

început. Am discutat foarte mult despre cât de valoros era timpul său, dacă eram într-adevăr capabil să învăţ repede şi dacă eram dispus să urmez acest proces până la capăt. El **se temea că aveam să renunţ odată ce-mi dădeam scama ce greu era, pentru că nu aveam experienţă pe piaţa de capital, precum cea de pe Wall Street.** El **mi-a mai spus: „Nu** mi-a mai făcut nimeni propunerea de a munci gratis, doar ca să înveţe ceva. Oamenii nu mi-au cerul decât să le împrumut bani sau să-i ajut să-şi găsească o slujbă". L-am asigurai că nu-mi doream decât să lucrez alături de el şi să învăţ, l-am povestit despic tatăl bogat, care mă ghidase de-a lungul anilor şi despre faptul că nu ar fi fost prima dală când munceam pe gratis. În cele din urmă, Peter m-a întrebat: „Cât de mult îţi doreşti să înveţi ce înseamnă această afacereL-am privit drept în ochi şi i-am spus: „Sunt foarte hotărât şi-mi doresc enorm să învăţ să fac asta! *

„Bine", a zis eh „în momentul de faţa analizez o mină de aur, care a dat faliment, din Munţii An zi, în Peru. Dacă îţi doreşti cu adevărat să înveţi, atunci trebuie să mergi la Lima, joia aceasta, să inspectezi mina împreună cu echipa mea, să discuţi cu cei de la bancă şi să vezi cât cer pentru

mină, şi să-mi întocmeşti un raport cu tot ce ai aflat. Şi, apropo, călătoria o laci pe cheltuiala ta”.

Am rămas uimit.

„Să plec în Peru joia asta r „am întrebat.

Peter a zâmbit, şi mi-a spus:

„Mai vrei să te alături echipei melc şi să înveţi cum se face o companie publică?”

Am simţit un gol în stomac şi cum începeam să transpir. Ştiam că îmi testa sinceritatea. Eram într-o marţi şi deja aveam îmâtniri stabilite pentru joi. Peter m-a aşteptat să-mi analizez opţiunile. În e de din urmă, m-a întrebat zâmbind, pe un ton plăcut:

„Hi bine, încă mai vrei să înveţi acest lucru?”

Ştiam că acel moment era hotărâtor. Ştiam că trebuia tic să accept, fie să mă las bătut. Acum eu eram cel care mă testam. Alegerea mea nu avea legătură cu Peter. Ci era legată de ceea ce voiam să fac eu în viaţă de acum înainte. În astfel de momente, îmi amintesc de vorbele pline de înţelepciune ale marelui filosof Johann Wolfgang Von Gocdhe:

„Pană să te hotărăşti există ezitarea.

Şansa să renunţi, niciodată o bună alegere.

Atunci când începi şi creezi Nu există decât un singur

adevăr.

Pe care, de îl vei ignora.

Vei ucide vise măreţe şi planuri minunate, în mo meniul în care te hotărăşti.

Providenţa este de partea La”.

Acest ultim vers, „Providenţa este de partea ta”, m-a făcut întotdeauna să merg mai departe atunci când voiam să renunţ. Dicţionarul Webster defineşte „providenţa” ca fiind „îndrumarea sau grija divina. Puterea lui Dumnezeu care îndruma destinul oamenilor”. Întenţia mea nu este să ţin predici, sau să spun că Dumnezeu este de partea mea. Vreau să spun doar ca, fie când ajung la limita cunoaşterii mele, fie când mă avânt în necunoscut, nu mi bazez, decât pe încrederea într-o putere mai presus de mine. În aceste momente, când ştiu că trebuie să depăşesc nişte limite, respir adânc şi păşesc în necunoscut. E ca un salt al credinţei, un salt care-mi testează încrederea într-o putere mai presus de puterea omenească. Şi aceşti primi paşi sunt cei oare mi-au scliimbat viaţa. Poate ci rezultatul iniţial nu a fost întotdeauna cel aşteptat, dar viaţa mea s-a schimbat şi s-a îmbunătăţit pe termen lung.

Am o mare admiraţie pentru unul din cupletele Lui Goetlie:

„Fă ceea ce poţi şi visezi că aşa o să fie!

Curajul îţi va aduce geniu, putere şi magie”.

Pe când versurile se pierdeau printre gânduri, am ridicat privirea şi am spus: „O să fiu în Peru la sfârşitul săptămânii”.

Peter a zâmbit. „Uite o listă cu oamenii pe care-i vei căuta acolo şi locurile unde trebuie să vă întâlniţi. Suna-mă când te întorci!”

Nu este o recomandare

Cu siguranţă aceasta nu este calea pe care aş recomanda-o cu celor czi-e doresc să-ţi facă o companie publică. Există modalităţi mai inteligente şi mai uşoare. Cu coate acestea, eu trebuia să urmez drumul stabilit pentru mine, pe care vi-l voi prezenta în cele mai mici detalii. În opinia mea, Debuic să recunoaştem faţă de noi înşine că avem calităţi şi slăbiciuni, atât cele mentale, cât şi cele emoţionale şi să fim conştienţi de Nu doresc decât să vă relatez procesul prin care am trecuc odată ce am ştiut ceea ce urmează să fac cu viaţa mea. Nu mă solicita mental, dar era o provocare emoţională, aşa cum sunt toate schimbările în viaţă.

Tatăl bogat spunea mereu: „Realitatea unei persoane este la graniţa dintre credinţa sa şi încrederea în sine”. Hl

scria apoi cuvintele în felul următor;

r e a l

Încredere de sine i credinţă *l* a

t

e

Apoi spunea: „Limitele realităţii unei persoane nu se schimbă decât atunci când renunţă la ceea ce-i oi eră încredere şi apoi se lasă condus de credinţă* Atât de mulţi oameni nu reuşesc să se îmbogăţească pentru că sunt limitaţi de încrederea în propriile foite şi nu se lasă cuprinşi de imensitatea credinţei”. *1*

În acea joi, în vara anului 1996, mă îndreptam spre Munţii Anzi pentru a inspecta o mină de aur, exploatată cândva de incaşi, apoi de spanioli. Făceam un pas îndrăzneţ, ghidai de credinţă, într-o lume cu totul necunoscută. Qar, tocmai pentru *ci* avusesem acest curaj, o lume noua a investiţiilor s-a deschis înaintea mea. Viaţa mea nu a mai fost aceeaşi odată ce m-am hotărât să fac acest pas. Realitatea posibilităţilor mele financiare nu a mai fost aceeaşi. Aveam o alta concepţie asupra limitei bogăţiei la care poate ajunge o persoană. Cu cât

lucrez mr. I mult împreună cu Peter şi cu echipa sa, cu atât aceste limite devin din ce în ce mai extinse.

Şi astăzi, pentru mine aceste limite se extind în continuare, iar vorbele tatălui meu bogat îmi răsună în urechi: „Un om nu este limitat decât de situaţia reală a posibilităţilor sale financiare. Nu se va schimba nimic până când acea persoană nu-şi \Ta schimba realitatea. Iar realitatea financiară a acelei persoane nu se va schimba decât atunci când aceasta va fi pregătită să-şi depăşească temerile şi îndoiala cu privire la limitele sale, pe care ea însăşi şi le-a impus".

Peters-a ţinut de cuvânt

După ce m-am întors din Peru, am mers să discut cu Peter. Mina se dovedise a fi una profitabilă, cu reale resurse de aur, dar se conirunta cu probleme financiare şi administrative. Sfatul meu era să nu o Achiziţioneze, din cauza problemelor sociale şi de mediu pe care le avea şi a căror rezolvare necesita milioane de dolari. Pentru ca mina să funcţioneze eficient, forţa de muncă trebuia redusă cu cel puţin 4C%, iar lucrul acesta ar fi distrus economia acelui oraş. I-am spus lui Peter:

„De secole acei oameni trăiesc acolo, la 5.000 de metri altitudine. Generaţii întregi suni îngropate acolo. Nu cred că ar fi prea înţelept din partea noastră să-i obligăm să plece din casele strămoşilor lor şi să caute de lucru la poalele munţilor. Cred că ar fi nişte probleme cu care nu am vrea să ne confruntăm.

Peter a fost de acord cu propunerea mea şi – mai important – a fost de acord să mă înveţe. Curând am ajuns să cercetăm mine şi depozite de petrol în alte colţuri ale lumii, începând astfel un nou capitol al procesului meu educaţional.

Din vara anului 1996 până în toamna anului 1997* am lucrat ea ucenicul lui Peter. El era preocupat de extinderea companiei sale, EZ Energy (acesta nu este numele real al companiei lui), ale cărei acţiuni urmau să fie făcute publice, în cadrul Bursei tic valori Alberta în perioada în care am început să lucrez alături de el. Pentru că eu m-am alăturat mai târziu echipei lui, nu am putut să achiziţionez acţiunile prin oferta publică preiniţială, Ja preţul specific celor din interior. Nu ar fi fost corect să investesc împreună cu fondatorii, din momem. Ee

eram un membru nou al echipei şi Peter nu mă testase încă. Cu toate acestea, am cumpărat un pachet destul de consistent de acţiuni prin intermediul ofertei publice iniţiale, la preţul de 5 dolari canadieni pe acţiune.

După ce a dat de petrol în Columbia şi de ceea ce părea să fie un câmp de petrol şi ga/e naturale în Portugalia, acţiunile companiei EZ Knergy sunt tranzacţionate la preţul de 2 – 2,35 dolari canadieni pe acţiune. Dacă depozitul din Portugalia se dovedeşte a fi atât de mare pe cât au indicat testele, atunci preţul acţiunilor poate ajunge până la 5 dolari canadieni pe acţiune cândva, în jurul anului 2QQC. Şi, dacă acest lucru se va întâmpla, şi terenul se va dovedi atât tic mare pe cât sperăm, preţul acţiunilor HZ Energy poate ajunge de la 15 până la 25 de dolari canadieni în următorii 2 – 3 ani. Aceasta este perspectiva cea mai favorabilă. Dar exista şi posibilitatea ca preţul să scadă în cazul acestor acţiuni ale unor companii cu capitalizare mică. Preţul acestora poate la fel de bine să ajungă la 0 dolari în următorii ani. Mjite lucruri se pol întâmpla când o companie se află la acest stadiu al

dezvoltării.

Deşi EZ f. Tiergy este o companie foarte mică, creşterea valorii acţiunilor pentru., investi lorii primari", cum îi numeşte Peter este destul de bună până în prezejit. Învestitorii primari (investitorii acreditaţi care să cumpărat acţiunile în cadrul ofertelor publice preiniţiale) sa plătit 25.000 dolari americani pentru un pachet de acţiuni de 100 0C0> adică 25 de cetiţi pe acţiune. Ei au investit aceşti bani bazându-se pe reputaţia lui Peter, de puterea consiliului director, şi pe expertiza realizată de echipa care se ocupă ai exploatarea petrolului. În momentul ofertei private, şi chiar al celei publice, nu exista nicio garanţie, sau o valoare sigura, în care să poţi investi. Cu alte cuvinte, aceasta afacere consta la început numai în (preţ) şi în nicum „C" (câştiguri). La început investiţia a fost oferită numai prietenilor lui Peter şi cercului lui de investitori.

La acest nivel al procesului de investiţii, oamenii investesc d. Pyj fapt, în membrii echipei. Oamenii sunt mult mai importanţi decât produsele şi serviciile companiei respective – fie că este vorba de peirol, aur, servicii oferite prin internet sau

diverse aparate. Regula de aur care spune că „Managementul atrage banii” este foarte ţ importantă pentru acest stadiu al dezvoltării unei companii.

Echipa managerială a companiei EZ Energy s-a descurcat extrem de bine. Dar în loc să intru în amănunte în legătura cu speranţele şi visele echipei manageriale, cred că ar fi **mai** bine **să mă refer îndeosebi la cum a ajuns această companie să fie oferiră publicului.**

Fondatorii companiei şi-au dedicat timpul şi cunoştinţele în acest domeniu, în schimbul acţiunilor companiei. Cu alte cuvinte, cei mai mulţi dintre fondatori lucrează pe gratis, investind timpul şi*)* pregătirea lor, primind în schimb pachete de acţiuni. Valoarea acţiunilor lor nou emise este foarte mică, aşa că au un venit câştigat) prin muncă foarte mic, dacă acest venit există. Ei lucrează fain să lic plătiţi, cu intenţia de a creşte valoarea acţiunilor lor şi care vor i genera venit dintr-un portofoliu, şi nu venit câştigat prin muncă. Câţiva dintre acţionarii fondatori primesc totuşi un salariu mic pentru serviciile lor. Ei lucirea /. A însă pentru o

sumă mult mai mare de bani, dar pe care o vor obţine numai dacă reuşesc să dezvolte compania şi să o facă mai valoroasă.

Pentru ea cei mai mulţi directori nu primesc un salariu, este în interesul lor să acţioneze ca să crească încontinuu valoarea companiei. Înteresul lor personal este acelaşi cu cei al acţionarilor., adică de a obţine un preţ al acţiunilor în continuă creştere. Acelaşi lucru este valabil şi pentru muici dintre directorii executivi ai companiei. Jii primesc un salariu mic, dar cel mai mult sunt interesaţi ea preţul acţiunilor să crească.

Fondatorii unei companii sunt foarte importanţi pentru ea acea companie să înceapă să se de/volte, deoarece reputaţia şi pregătirea lor sunt cele care oferă credibilitate, încredere, şi legitimitate unui proiect care de multe ori nu exista decât, pe hârtie. Odată ce compania este făcută publică şi se bucuri de succes, câţiva dintre fondatori pot demisiona, păstrându-şi însă acţiunile. Ei vor fi înlocuiţi de o nouă echipă managerială, iar fondatorii încearcă din nou să dezvolte afacerea, repetând acelaşi proces,

istoricul Companiei EZ Energy

1. **Investitorii primari au plătit un avans de 25 COC de dolari americani pentru 00.000 de acţiuni, adică 25 de cenţi pe acţiune. În acest stadiu, compania avea un plan, dar nu şi contracte de exploatare. Nu existau active. Învestitorii iniţiali au investit în management.**
2. **Preţurile acţiunilor variază între 2 şi 2,35 dolari canadieni.**
3. **Aşadar, pachetul de 100.000 de acţiuni al investitorilor iniţiali valorează acum 200 000 – 235.000 de dola îi canadieni, adică 16C 000-*170.000 de dolari americani. Slujba directorului constă acum în menţinerea unei creşteri continue a valorii companiei şi a preţului acţiunilor, aducând pe piaţă petrolul pe care i-a găsit, forând prin mai multe puţuri şi descoperind mai multe rezerve de petrol, Pe hârtie, investitorii iniţiali au câştigat înjur de 140.000 de dolari din investiţia lor de 25.000 de dolari. Afacerea funcţiona de 5 ani, ceea ce însemna că aveau o rată de rentabilitate a câştigului de 45%, dacă şi-ar fi vândut acţiunile.**
4. **Problema eu care se confruntă investitorii este**

că, din cauza faptului că este o companie mică, acţiunile – sunt tranzacţiouate în cantităţi mici. Un acţionar care deţine) 00.000 de acţiuni nu va putea să le vândă pe toate deodată, fără să dezechilibreze preţul acţiunilor. Aşadar, valoarea întregului pachet de acţiuni este mai degrabă o valoare doar pe hârtie, la acest moment.

Dacă cotul se desfăşoară conform planului, compania se va extinde şi mult mai mulţi oameni vor începe să investească în acţiunile ei. Atunci vânzarea şi cumpărarea pachetelor mari de acţiuni vor deveni mult mai simple. Putem spune că Mulţumită veştilor bune în legătură cu noile descoperiri, investitorii care deţine pachete mari de acţiuni preferă să le păstreze şi nu intenţionează să le vândă.

De ce am ales Bursa canadiană f

Când am început să lucrez cu Peter, l-am întrebat de ce a ales bursele de valori canadiene, în loc de faimoasa NASDAQ sau bursa de pe Wall Street, în America, bursele din Canada sunt văzute ca un fel de Rodney Dangerficid, celebrul comedian, al

industriei nord-americane a valorilor mobiliare. Cu toate acestea, Peter a ales piaţa bursieră canadiană pentru că:

1. **Piaţa bursieră canadiană este lider mondial pentru finanţarea micilor companii care se ocupă cu exploatarea resurselor naturale. El a ales această piaţă deoarece are în principal de astfel de companii. Peter e ca Warren Buffet, tinde să rămână la afacerile pe care le înţelege. „Eu ştiu cum se conduce o afacere care se ocupă cu exploatarea petrolului, gazelor naturale, argintului şi aurului", spunea Peter. „Înţeleg cum se exploatează resursele naturale şi metalele preţioase". Dacă s-ar fi ocupat de afaceri în domeniul tehnic, atunci companiile sale ar fi listate la bursele de valori americane.**
2. **NASDAQ ŞI Wall Street sunt prea mari pentru nişte companii atât de mici, care nu ar primi atenţia dorită. Peter spunea: „Când am început să fac astfel de afaceri, în anii 50, o companie mică încă primea atenţia brokcrtjor. Dacă era listată la bursele importante de valori. Astăzi, însă, companiile din domeniul internet ului,**

multe dintre care nici măcar nu au profit, aduc mult mai mulţi bani la bursa de valori decât renumitele companii, fondate în Epoca Industriala. De aceea, cele mai **aiul ce agenţii de intermediere nu sum foarte interesate de aceste mici companii, care aduc numai câteva milioane de dolari. Agenţiile de în cer mediere din America sunt interesate în primul rând de companiile care aduc cel puţin 100 milioane de dolari.**

3. **Bursa de valori canadiană le permite şi micilor antreprenori să opereze pe această pl. a ca Eu cred că motivul pentru care Peter foloseşte această bursă este faptul ea a ieşit la pensie. El spune de multe ori: „Nu am nevoie de bani, aşadar nu am nevoie să construiesc o afacere mare ca să obţin profituri mari. Mic doar îmi place acest joc; mă ajută să-mi menţin o viaţă activă şi, în plus, unde ar mai găsi prietenii mei o OPL de 25.000 de dolari pentru 100.000 de acţiuni? Fac asta pont** ai **că e distractiv, pentru că îmi plac provocările, şi pot obţine şi bani frumoşi. Îmi place foarte mult să construiesc**

companii, să le ofer acţiunile publicului, şi să le văd cum se dezvoltă. Şi îmi place că-i pot ajuta pe prietenii mei, şi familiile lor, să se îmbogăţească/

4, Peiev însă spune că trebuie să avem grijă. „Doar pentru că piaţa de capital canadiană este mai redusă, asta nu înseamnă că oricine poate juca acest joc. Există burse de valori canadiene cave şi-au câştigat o reputaţie proastă din cauza anumitor tranzaccii din trecut. Pentru a lucra cu aceste burse de valori, trebuie să cunoşti foarte bine procesul de a face o companie publică”.

Vestea cea bună este că sistemul canadian al burselor de valori începe să fie controlat din ce în ce mai mult şi limitat prin regulamente. Cred că în câţiva ani, piaţa de capital din Canada va cunoaşte o mai mare dezvoltare, pe măsură ce companiile mici din întreaga lume vor apela din ce în ce mai mult la bursele de valori mai mici pentru a obţine capitalurile de care au nevoie

Fiţi atenţi cum îi alegeţi pe cei care îşi promovează acţiunile! În puţinii ani în care m-am implicat activ în această afacere, am avut de-a face

cu trei indivizi care aveau referinţe foarte bune, aveau o pregătire de bază, ştiau să-şi prezinte serviciile, adunau milioane de dolari, dar nu aveau mei cea mai vagă idee cum să construiască o afacere de ia zero. Am de zile, aceste persoane călătoresc la clasa întâi sau cu avionul personal, stau la cele mai bune hoteluri, dau petreceri luxoase, beau cele mai alese vinuri şi duc o viaţă îmbelşugată pe banii investitorilor. Compania va da faliment în **scurt timp, deoarece nimeni nu se ocupă de extinderea ei. Tor numerarul câştigat a fost risipii. Atunci, aceşti indivizi construiesc o nouă afacere şi iau totul de la capăt. Cum deosebiţi un antreprenor onest de un visător care nu face decât să risipească banii? Nu ştiu nici eu. Doi dintre cei trei eh iar m-au convins, până când compania lor a dat faliment. Cel mai bun sfat pe care pot să vi-l dau pentru a evita astfel de situaţii este să cereţi informaţii cu privire la evoluţia trecută a co mp anii lor, să verificaţi referinţele şi să vă lăsaţi ghidaţi de intuiţie.**

5. **Dacă o companie mică se dezvoltă şi are succes, poate să treacă de la o bursă de valori**

mai mică la una de renume, cum ar fi NASDAQ sau Bursa de Valori din New York. Companiile care fac această trecere, se bucură de obicei de o creştere substanţială a valorii (uneori de peste 200%).

Cele mai multe companii de reuume de astăzi au început de jos, ca nişte companii mici, necunoscute. În 1989, Microsoft, era o 1 companie mică, ale cărei acţiuni se vindeau cu 6 dokri acţiunea. Preţul aceleiaşi companii s-a mărit de S ori până în prezent. În 1991, acţiunile Cisco aveau un preţ de 3 dolari pe acţiune, dai acum s-a mărit de 8 ori. Aceste companii au folosit chibzuit banii investitorilor lor şi au devenit adevărate puteri ale economiei mondiale.

Observaţiile lui Sharon

Cerinţele pentru OPI în cazul marilor burse de valori din Statele Unite au făcut acest proces foarte dificil pentru majoritatea companiilor. Aşa cum arată *Ghidul Emst & Young pentru a [ace o companie publica,* Bursa de Valori din New York cerc ca o companie să aibă active tangibile nete de 18 milioane de dolari şi un venit brut de 2.500.000

de dolari. Bursa Americană de Valori cere un nivel al capitalului acţionarilor de 4 milioane de dolari şi ea valoarea de piaţa a ofertei publice iniţiale să fie de cel puţin 3 milioane de dolari. Piaţa Naţională de Capital NASDAQ **prevede ca activele tangibile nete să** aibă **valoarea de cel puţin 4 milioane de dolari, iar valoarea de piaţă *a* OPJ să fie de cel puţin 3 milioane de* dolari, în plus, se estimează că, în cazul acestor companii majore, procesul de realizare a unei OPI poate costa între 400.000 şi 5C0.000 de dolari. În aceste costuri se include; taxa de înregistrare, cheltuieli pentru** consilierea **juridică, onorariul experţilor contabili şi al intermediarilor.**

Multe companii mici şi mijlocii care nu întrunesc aceste condiţii caută oportunităţi de „fuziune", adică încearcă să se alăture unei companii care este deja publică.

Alte companii se îndreaptă şi spre alte burse de valori din ake ţări, cum este cea din Canada, unde cerinţele de participare nu sunt atât de riguroase.

***De ce să cumperi dolari canadieni*?**

În timpul unui discurs cu privire la investiţii pe care îl ţineam în Australia, acum 2 ani, unul. Dintre

participanţi a pus ia îndoială alegerea mea de a investi în metale preţioase şi petrol. F2 m-a întrebat: „Dacă toţi investesc în acţiuni ale companiilor din domeniul înaltei tehnologii şi al internet ului, de ce aţi ales să investiţi în e de mai proaste domenii ale economiei?”

Eu i-am explicat că întotdeauna este mai puţin costisitor să fii un investitor contrar, adică un investitor care investeşte în acţiuni fără o mare căutare pe piaţă.

„Cu câţiva ani în urma”, am spus eu, „când toţi investeau în aur, argint şi petrol, costul contractelor de exploatare, necesare începerii afacerilor în astfel de domenii, erau foarte ridicate. Era foarte greu să găseşti un preţ convenabil. Acum, când preţul petrolului, aurului şi argintului a scăzut, este mai uşor să găseşti afaceri bune, iar oamenii sunt mai dispuşi să negocieze, pentru ci aceste bunuri nu mai au căutare”.

Preţul petrolului a început să crească, aşa încât acţiunile companiei noastre petroliere au devenit mult mai valoroase. De asemenea, în această perioadă, Buffet a declam că este interesat de

afacerile cu argint. În februarie 1998, miliardarul a mărturisit ca achiziţionase 130 milioane de uncii de argint care se află într-qn depozit din Londra. În septembrie 1999, în publicaţia *Canadian Business,* a apărut un articol în care se spunea că cel mai bogat om tic afaceri din lume, Bii 1 Gates, investeşte în argint, achiziţionând un pachet de acţiuni de 10,3% pentru suma de 12 milioane de dolari americani, ale unei companii canadiene de exploatare a argintului listate în cadrul Bursei de Valori din Vancouver. Gates începuse să achiziţioneze în secret aceste acţiuni din februarie 1999. Când investitorii noştri au aliat acest lucru, au fost uşuraţi să constate că încrederea pe care ne-au acordac-o atâţia ani nu fusese în zadar.

Nu ai întotdeauna succes

Nu toate companiile mici ajung să obţină acelaşi succes ca F.7. Energy. Unele nu se extind nici după ce **sunt făcuic publice, iar investitorii primajri îşi pierd majoritatea banilor, sau chiar pe toţi. Astfel, investitorii trebuie să fie acreditaţi şi să** ştie **ca unele investiţii** corespund **principiului „totul sau nimic”.**

În calitate de partener de afaceri al lui Peter, le vorbesc potenţialilor investitori despre oportunitatea de a investi în calitate de investitori primari în companii nou înfiinţate. Le explic mai întâi riscurile care pot apărea, şi apoi menţionez membrii echipei implicate, sau viitoarele recompense. De multe ori, încep prezentarea, spunând: „Investiţia despre care vă vorbesc este una speculaţi-vă, cu un risc ridicatoferite iniţial celor care întrunesc condiţiile unui investitor acreditat/* Dacă aceştia nu şitu ce înseamnă să tu investitor acreditat, le prezint condiţiile stabilite de CTVM în această privinţă. De asemenea, le atrag atenţia că există posibilitatea de a-şi pierde toţi banii investiţi şi le spun acest lucru de mai multe ori. Dacă sunt încă interesaţi, le spun că investiţia lor nu trebuie să depăşească 10% din capitalul lor total de investiţii. Atunci şi număr atunci, dacă nu şi-au pierdut interesul,) e explic în ce constă investiţia, căror riscuri se expun, le prezint echipa şi câştigurile potenţiale.

La sfârşitul prezentării, solicit întrebări din partea auditoriului. După ce răspund la întrebări, mai

prezint încă o dată riscurile pe care o astfel de investiţie le implică, lini închei discursul spunând: „Dacă în cele din urmă veţi ajunge să pierdeţi banii investiţi, tot ce vă pot oferi este o nouă oportunitate de a investi în afacerile noastre”. Atunci, ani convingerea că cei mai mulţi sunt conştienţi de riscurile la care se expun, şi aş spune că 90% dintre ei decid să nu investească în compania noastră. Celor 10% care încă sunt interesaţi le oferim **mai multe informaţii şi timpul necesar pentru a se gândi mai bine, şi, dacă aşa cred <! e cuviinţă, să renunţe la investiţia lor.**

Cred că multe dintre OPI ale unor companii de internet care se bucură astăzi de mare succes se vor prăbuşi în următorii ani, iar investitorii vor pierde milioane, sau miliarde de dolari. Deşi internetul reprezintă un nou nivel al dezvoltării, forţele economici nu permit decât unora din acesre companii inovatoare să aibă succes. Aşadar, indiferent dacă o companie care devine publică se ocupă cu exploatarea aurului, cu servicii de instalaţii sanitare sau sunt din domeniul internetului, controlul încă revine publicului.

O *bună educaţie*

Decizia dea merge în Peru s-a dovedit una fon nebună pentru mine. Fiind ucenicul şi apoi partenerul de afaceri al lui Peter, am învăţat tot arat de multe lucruri ca şi de la tatăl meu bogat. După ce am petrecut aproape un an şi jumătate ca ucenic pe lângă Peter şi echipa lui, Peter mi-a propus să-i devin partener în compania sa cu capital de risc privat.

Din 1996 am avut ocazia unică în viaţă de a acumula o importantă experienţă, asistând la procesul în e?. Re compania KZ Energy a fost făcută publică, şi s-a dezvoltat, devenind o companie viabilă, care, într-o zi se va putea număra printre companiile petroliere majore. Mulţumită acestei asocieri, nu numai că am devenit un om de afaceri mai înţelept, dar am învăţat mecanismul de funcţionare ai pieţei de capital. Una din regulile mele este să investesc 5 ani în procesul de învăţare – iar până în prezent, am investit deja 4 ani. În momentul de faţă încă nu am câştigat bani reali – adică pe care-i pot băga în buzunar. Câştigurile mele nu au fost decât pe Hârtie, dar lecţiile despre afaccn şi investiţii pe care le-am învăţat sunt

nepreţuite. Poate că într-o zi, o să încep şi eu să pun ba/de unei companii, pe care apoi să o fac publică prin intermediul burselor americane de valori.

Viitoarele oferte publice iniţiale

În prezent, Peter şi compania sa cu capital de risc privat, în care sunt şi eu partener, ajută alte trei companii să se extindă, pentru a le face publice: o companie care se ocupă de exploatarea metalelor preţioase şi arc contracte de exploatarea în China, o companie de exploatare a petrolului şi gazelor naturale cu contracte în Argentina şi o companie de exploatare a argintului cu contraccc în Argentina.

Compania pentru care a fost nevoie de cea mai lungă perioadă de timp pentru a o extinde este cea din China. Negocierile cu guvernul Chinei mergeau foarte bine, când deodată, în 1992 un avion de război american a bombardai Ambasada Chinei din Kosovo. Atunci s-a spus că de vină au fost hărţile care nu fuseseră actualizate. Oricare ar fi fost motivele bombardamentului, acest incident ne-a stricat planurile, aducându-ne în aceeaşi situaţie în care ne aflam în urmă cu 2 ani. Cu toate acestea,

am continuat să facem progrese, încet dar sigur.

Când suntem întrebaţi de ce ne asumăm un risc atât de mare, plăsându-ne compania în China, noi răspundem: „Pentru că în «curând va deveni ţara cu cea mai puternică economie din lume. Deşi riscurile sunt foarte mari, câştigurile ai putea fi imense.4

Situaţia noastră din prezent, de a fi investitori în China, se asea –, mană cu cea a englezilor care au venit în anii 1S00, să investească în America. De fapt investim în relaţii şi bunăvoinţă. Suntem conştienţi că există neînţelegeri din punct de vedere poliţie şi probleme legate de drepturile omului. Ca şi companie, facem toate eforturile pentru a dezvolta o relaţie strânsă şi o comunicare deschisă cu cei din China, în speranţa că vom ajuta la îmbunătăţirea relaţiilor dintre China şi America. Experienţa pe care am acumulat-o în acest proces de învăţare este nepreţuită. E ca şi când am luat parte la scrierea istoriei, E ca şi când ni aş afla pe corabia lui Columb, pornind spre Lumea Nouă.

De obicei este nevoie de o perioadă de 3 până la 5 ani pentru a face o companie publică. Dacă totul va merge bine, vom reuşi şi facem două clin **ctde trei**

companii publice până anul viitor. Când acest lucru se va întâmpla, înseamnă că mi-am îndeplinit ţelul, acela de a deveni investitor suprem. Pentru mine va fi prima companie pe care am oferit-o publicului, dar pentru Peter va fi compania numărul nouăzeci şi ceva. Aşadar, deşi încă nu am deveni **investitor suprem, mă apropii de împlinirea acestui ţel, pe care mi l-am stabilit în 1995.**

Având în vedere faptul că această operaţiune implică un grad mare de me, proiectele în care sunt implicat ar putea eşua şi companiile n-ar mai deveni publice. Iar dacă acest lucru se întâmplă, voi aduna resturile şi o voi lua de la capac, începând proiecte noi. Investitorii noştri sunt conştienţi că astfel de afaceri implică un risc ridicat şi ştiu că planul lor de investiţii constă în aducerea unui mic capital pentru fiecare din aceste mici afaceri riscante. De asemenea, ştiu că îi vom solicita să investească din nou în viitoare aiaceri pe care (e vom începe. Nu trebuie decât să avem **succes cu tuiul din proiecte. În astfel de investiţii cel mai înţelept este să nu-ţi pui top banii într-o singură afacere. Şi, din cauza acestor riscuri, C3f V" M a stabilit nişte cerinţe**

minime pentru investitori în cazul investiţiilor speculative.

Următorul capitol va aminti pe scurt etapele de bază pe care trebuie să le urmaţi dacă doriţi să începeţi de la o idee, să puneţi bazele unei companii, şi, poate chiar să o faceţi publică. Deşi nu a fost uşor, toc acest proces a însemnat pentru mine o experienţă; extrem de palpitanta.

I

Celebrarea unei evoluţii

A Uce o companie publică e ca o **celebrare, ca un ritual care marchează maturitatea oricărui om de afaceri. Ca şi când un jucător din echipa unui liceu e ales pentru a juca într-o echipă de profesionişti. În numărul din 27 septembrie J999 al publicaţiei *Fortuna* apărea următorul citat: „Dacă afacerea ta este achiziţionată de o companie, înseamnă că acea companie te validează. Dacă îţi Faci propria companie publică – piaţa – lumea întreagă – te validează”.**

De aceea tatăl bogat îl numea pe cei care putea să construiască o afacere de la zero, şi ajungea să o facă publică, investitor suprem, însă el nu a devenit

niciodată un investitor suprem. Deşi a investit în mai multe afaceri care, în cele din urmă, au fost tăcute publice, acest lucru nu s-a întâmplat cu niciuna din companiile înfiinţate de el. Fiul său, Mike, a fost cel care i-a preluat afacerile şi a continuat să le extindă, dar nici el nu a început o afacere pe care să o facă publică. Aşadar, când voi deveni investitor suprem **înseamnă că voi fi încheiat procesul de pregătire început alături de tatăl bogat.**

Eşti următorul miliardar fi

Pe coperta ediţiei *Forb ei* din J999 a celor mai bogaţi 400 de oameni scria: „Miliardarul de lângă tine". Acel număr conţinea un articol intitulat *Un secol de bogăţie* şi un subtitlu care suna aşa: *De unde provine bogăţia*? în urmă cu câţiva ani, afacerile cu petrol şi oţel stăteau la baza averii multor oameni bogaţi din America, Astăzi contează mai mult câţi oameni sunt interesaţi de afacerea ta pe internet.

Articolul susţine că „Dacă vrei să vorbeşti despre cei super-bogaţi, trebuie să îţi îndrepţi privirea spre un nivel foarte înalt, către miliardarii, care apar

astăzi mai repede ca niciodată, pe baza unor afaceri cu produse chiar mai efemere decât ei. Lui Rockefeller i-au trebuit 25 de ani să găsească petrol, să foreze şi apoi să-l distribuie pentru a face astfel primul miliard. Anul trecut, Garry Winnick a intrat în clubul miliardarilor la doar 1 Iunî după ce şi-a investit banii în Global Crossing, o companie care intenţionează, dar care încă nu şi-a atins scopul, să de/volte o reţea de telecomunicaţii prin fibră optica/

Cât de mult durează, deci, să devii super-bogat astăzi? Răspunsul este: „nu mult”. Realitatea devine tot mai evidenta, pentru cineva ca mine, membru al generaţiei anilor ’50 atunci când privesc spre generaţia noilor miliardari. De exemplu miliardarul Jerry Yang s-a niicut în 1968, cu un an înainte ca eu să termin facultatea, şi

David Filo, partenerul său, s-a născut în 1966, la un an după ce eu am intrat la la Culra. te. Împreună, ei au fondat Yahoo J, iar averea lieciruia dintre ei este astăzi evaluată la peste 3 miliarde de dolari şi cifrele sunt în creştere. În timp ce aceşti tineri xunt foarte bogaţi, întâlnesc oameni care se întreabă

dacă planurile pentru pensionare le vor fi suficiente peste 10 ani, când se vor pensiona. Ksic vorba despre o prăpastie între cei ce au şi cei ce nu vor avea.

Îmi fac compania publică **în 1999, pesre tot auzcai şi citeai despre OPI. În mod sigur aceasta este o manie. Propunându-mi-se deseori să investesc în alaccrile altora, am auzit de muke ori sloganuri ca acesta: „Investeşte în compania mea şi în doi ani vom ieşi pe piaţa/ Zilele trecute, un viicor miliardar la început de drum, director general, ni-a conuciat şi mi-a cerut să-i ofer posibilitatea de a-mi prezenta planul său de afaceri şi de a-mi acorda şansa să investesc în viitoarea sa companie de internet. După prezentare, a adăugat pe un ton şiret şi îndrăzneţ: „Şi ştiţi, desigur, ce se va întâmpla eu preţui acţiunilor dumneavoastră după OPI/ Mă simţeam de parcă aş fi vorbii cu un vânzător de maşini care îmi atrăgea atenţia că maşina pe care doresc să o cumpăt este singura rămasă de acel tip şi că îmi va face o favoare permiţându-mi să o achiziţionez la preţul de producător.**

Mania OPI, sau aşa-numita manie a „Noilor

emisiuni de acţiuni*, a revenit. Cu puţin timp în urmă, chiar şi Martini Stev/art şi-a făcut compania publica şi a devenit miliardară. A devenit miliardară învăţându-i pe oamenii care doreau să devină mai civilizaţi şi educaţi, bunele manierele şi regulile comportamentului de bun-ximr în societate. Eu cred că iniţiativa ei este valoroasă, dar mă îndoiesc că valoarea să se poarte ridica la un miliard de dolari. Şi totuşi, urmând definiţia dată de *Forbes* celor 400 (averea depinde de câte vizualizări înregistrează afacerea ta pe internet), Martha Stewart se în cad rea/a în categoria miliardarilor. În mod sigur ea înregistrează o grămadă de vizualizări.

Ceea ce mă îngrijorează în legătură cu OPI în domeniul cehnic şi în cel al internetului e. Şic faptul că regula 90/10 a banilor este încă valabilă. Prea multe dintre aceste noi afaceri sunt pornite de oameni eu o experienţă de afaceri foarte redusă. Prevăd că va veni timpul când ne vom uita în urmă, şi vom descoperi că 90% dintre noile

OPI au eşuat şi doar 10% au supravieţuit. Dacă această statistică este adevărata pentru noile OPI, această manie ne-ar putea duce la o nouă recesiune

şi posibilă depresiune. De cer Pentru că milioane de investitori medii vor ajunge la depresiune. Nu doar că milioane dintre ei îşi vor pierde banii investiţi, dar ca efect pe termen scurt al investiţiilor, nu vor mai fi capabili să-şi permită casc, maşini, bărci şi avioane. Acest luciu poate distruge resrul economici, lira o glumă care circula pe Wall Street după crahul din 1987 şi suna astfel: „Care este diferenţa dintre un pescăruş şi un agent de bursă? Răspuns: Pescăruşul încă mat poate să facă un «depo/.it» pe un BMW”.

***„Aroma lunii*”.**

Am început pentru prima dată să lucrez la un OPI în 1978, în Hawaii. Tatăl bogat dorea ca eu să învăţ cum se construieşte o companie care se poate vinde publicului pe timpul când eu îmi construiam afacerea cu portofele din nailon şi velero. El a spus: „Nu am făcut niciodată o companie publică, dar ani investit în mai multe afaceri care au devenit publice. Aş vrea ca tu să înveţi acest proces de la acest domn cu care investesc/ Mi Ua prezentat pe Mark. Un bărbat care semăna cu Peter, asociatul meu. Diferenţa! consta în faptul că Mark era un

investitor în companii cu capital de risc, sau investitor CCR (VC, „venturc capitalist”, în limba engleză), cum se spune în lumea afacerilor. Eu sunt un veteran din Vietnam, aşa că iniţialele acestea au o altă semnificaţie pentru mine.

Micii afacerişti veneau la Mark atunci când aveau nevoie de capital de risc, sau de banî pentru a-şi extinde afacerile. Din moment ce aveam nevoie de mulţi bani pentru a mă extinde, tatăl bogat xn-a încurajat săntă întâlnesc cu el şi să învăţ câte ceva din modul său de a gândi. Nu a fost o întâlnire plăcută. Mark era cu mult mai dur decât tatăl bogat. S-a uitat la planurile mele de afaceri, la documentele financiare curente şi m-a ascultat 23 de secunde vorbind despre glorioasele mele planuri de viitor. Apoi, a început să mă desliinţeze. Mi-a explicat de ce mă considera un idiot, un prost şi că astfel de probleme mă depăşeau. Mi-a spus că nu ar fi trebuit să renunţ niciodată la slujba cu normă întreagă şi că am noroc că tatăl bogat este clientul lui. Altfel, nu şi-ar fi pierdut timpul cu cineva atât de incompetent ca mine. MTA spus apoi cât considera el că valora afacerea mea, câţi bani putea

investi în ea, cermenele şi condiţiile sale pentru a invesii, şi că doi ea să-mi devină asociat, deţinând un pachet de acţiuni care să-i aducă dreptul de control. După cum am spus, termenul de „VC” îmi părea foarte necunoscut, din timpul războiului, în cazul OPL, băncilor de investiţii şi OCR, exista un „formular de termene. Se aseamănă cu „înţelegerea de listare” utilizată în cazul tranzacţiilor imobiliare. Un formular de termene stabileşte termenele şi condiţiile vânzării unei afaceri, aşa cum înţelegerea de listare stabileşte termenele şi condiţiile în cazul vânzării unei case.

Ca şi în cazul înţelegerii de listare pentru tranzacţiile imobiliare, formularul de termene este diferit de la persoană la persoană. În cazul afacerilor imobiliare, dacă vinzi o casă mica într-un cartier rău famat şi doreşti un preţ mare, termenii stabiliţi în cadrul înţelegerii vor fi duci şi inflexibili. Pe de altă parte, dacă te ocupi de afaceri în domeniul imobiliar şi vinzi mit de cose, iar acestea sunt frumoase, cerute de clienţi, şi ieftine, agentul imobiliar va înlesni condiţiile pentru a încheia o afacere cu tine. Aceasta se aplică şi în cazul CCR. Cu

cât eşti un afacerist de succes, cu atât condiţiile din contract vor fi mai accesibile şi invers.

După ce m-am uitat pe contractul încheiat cu Mark, nu-am dat seama că termenii folosiţi de el erau prea duri. Cu siguranţă, nu-mi doream să-i dau lui 52% din companie şi să ajung să lucrez pentru el în cadrul afacerii începute de mine. Acestea erau condiţiile lui. Nu-l învinuiesc pe Mark, şi privind în unm, mă gândesc că poate că ar fi trebuit să le accept. Ţinând, cont de ceea ce ştiu astăzi şi de cât de puţin ştiam atunci, dacă aş fi fost în locul lui Mark, aş fi stabilit aceleaşi condicii. Cred că singurul motiv pentru care îmi oferea ceva era clin respect pentru tatăl bogat. Eram nou printre oamenii de afaceri şi eram un incompetent de succes. Spun că eram incompetent de succes, pentru că aveam o companie care creştea, dar eu nu eram capabil să administrez această creştere.

Deşi Mark era dur, mi-a plăcut şi pârca să mă placă şi el pe nune. Am convenit să ne întâlnim în mod regulat şi el a fost de acord să mă consilieze gratuie pe măsură ce-mi dezvoltam afacerea. Poate că sfaturile lui nu costau, dar erau întotdeauna

dure. În cele din urmă, ajunsese să aibă încredere în mine pe măsură ce cunoştinţele şi înţelegerea mea în domeniul afacerilor creşteau. Chiar am lucrat cu el pentru scurt timp la o companie petroliera pe care o scosese pe piaţă. Era ceva asemănător cu ceea ce se întâmplă astăzi, când lucrez la o altă companie petrolieră. Lucrând cu el atunci în 1978 am descoperit pentru prima dată cât de palpitant este să lucrezi la un OPI.

În timpul unui prânz luat împreună, a spus ceva despre OPI, ce nu am uitat niciodată. Spunea: „Noile emisiuni şi piaţa OPI sunt afaceri ca oricare altele. Piaţa caută întotdeauna aroma lunii". Mark spunea ca, piaţa de capital favorizează la un moment dat anumite afaceri în detrimentul altora. El continuă: „Dacă doreşti să devii **foarte bogat, ca om de afaceri, ar trebui să-ţi construieşti o strategic prin care să dezvolţi afacerea de care piaţa are nevoie, înainte chiar ca aceasta să o ceară".**

Mark concinuă să-mi explice că istoria i-a făcut celebri pe pionierii care şi-au construit afaceri ce au devenit arocna lunii. El mi-a spus că invenţii precum televiziunea au creat noi milionari, la fel cum, la

începutul secolului, petrolul şi maşinile au creat miliardari. Ideea lui Mark despre îmbogăţire coincide cu ceea ce reiese şi din lista prescurtată tipărită de revista „Forbes”:

1. **19C3 Andrew Carnegie îşi creează averea pe baza afacerii cu oţel 465 milioane de dolari**
2. **1910 John IX Rockefciler devine miliardar pe baza afacerilor cu petrol 1,4 miliarde de dolari**
3. **1920 Henry Foni devine miliardar în industria auto 1 miliard de dolari**
4. **1930 John Dorrance devine milionar producând conserve cu supă (Campbelps Soup) 115 milioane de dolari**
5. **1940 Howard Hughes devine miliardar încheind contracte în domeniul aviaţiei militare, uneltelor şi filmelor 1,5 miliarde de dolari**

o **Arthur Da vis devine miliardar în urma afacerilor cu aluminiu 40C milioane de dolari**

7. **1%0 II. Ross Perot a fondat EDS (1%2) 3,8 milioane de dolari**
8. **1970 Sam Walcon a făcut publica gigantul Wal-Mart, companie care vindea cu amănuntul (1970) 22 milioane de dolari**

9. **1980 Ron Perelman şi-a construit averea în urma afacerilor de pe Wall Street 3,8 milioane de dolari**
10. **1990 Jerry Yang co-londator al Yahoo! 3,7 milioane de dolari**

Demodat la 35 de ani

După *1978* nu am mai lucrat cu jvurk. După cum prezisese el, succesul companiei melc intrase în declin şi începusem să «am probleme interne serioase. Din acest motiv, a trebuit să-mi îndrept mai degrabă atenţia asupra afacerii mele, decar să îmi cheltui timpul încercând să fac publică «afacerea altuia. N-am uitat totuşi lecţia sa, care m«a învăţat că afacerea trebuie să fie aroma lunii. În timp ce înaintam cu greu, eu intenţia de a acumula experienţa necesară în domeniul afacerilor, mă întrebam adesea care afacere urma să devină aroma lunii.

În IV85 m-am oprit la Baza Marina din Tabăra Pendelton, California, unde stătusem în 1971 chiar înainte de a pleca în Vietnam. Prietenul şi colegul meu, pilotul James Treadwell era acum ofiţer comandant al escadrilei din cadrul bazei. Împreună

cu Kim am fost conduşi să vizităm escadrila, unde, în urină cu 14 «ani, eu şi Jim eram tineri piloţi. Mergând de-a lungul pistei, Jim i-a arătat lui Kiin un avion caic ar. Aţa ca acelea pe care le pilotasem în Vietnam. Deschizând carlinga, a zis:

„Noi suntem depăşiţi acum. Nu mai suntem capabili să pilotăm aceste avioane. 4

Spunea asta pentru că instrumentele şi mijloacele de control erau în întregime electronice şi ghidate prin aparate video. Jim continuă, spunând;

„Aceşti noi piloţi au crescut cu jocuri video. Noi am crescut cu jocuri mecanice şi biliard. Creierul nostru nu este la fel ca al lor. Acesta este motivul pentru care ci zboară, iar eu stau în spatele unui birou. Ca pilot, eu sunt demodat".

Îmi amintesc foarte bine ziua aceea, pentru că şi cu însumi m-am simţit demodat. M-am simţit bătrân şi rămas în urma timpului la vârsta de 37 de r.ni. Îmi amintesc că îl consideram pe tatăl meu. Demodai la 5C de ani, dar iată că eu eram demodat la 37 de ani. În ziua aceea, am realizat pe deplin cât de repede se schimbă lucrurile. De asemenea, mi-am dat seama că, dacă nu mă voi schimba cât de repede

posibil, voi fi lăsat în urină, din ce în ce mai departe.

Astăzi, lucrez cu Peter, conţinu and nu-mi studiul în domeniul afacerilor OPF ŞI CCR. Fac b. Ani pe hârtie pentru că achiziţionez valori mobiliare, adică active de hârtie. Totuşi, experienţa acumulata în cadrul pieţei de capital rămâne cel mai important lucru. Deşi lucrez pentru companii de petrol, gaz sau metale preţioase, industrii care au reprezentat aroma lunii în urmă cu 20 30 de ani, mintea mea continua să se gândească la viitor, înivebându-se care va fi următoarea frontieră în lumea afacerilor. Mă gândesc care va fi următoarea aroma a lunii şi dacă voi face şi eu parte din următorul val de îmbogăţiţi. Cine ştie? Astăzi aпт *52* de ani; colonelul Sanders avea 66 când a început. Scopul meu a rămas acela de a deveni miliardar în această viaţă. Poate că voi reuşi, poate că nu, dar muncesc în fiecare zi pentru a-mi atinge ţelul. Să devii miliardar este pe deplin realizabil azi, dacă ai un plan bun. As a ca nu renunţ şi nu intenţionez să devin sărac sau să devin şi mai demodat. După cum spunea tatăl bogat: „Primul milion este cel mai greu de făcut". Dacă este adevărat, atunci primul miliard ar putea fi

cea de-a doua ţintă dificilă pe care mi-o propun.

Eşti tu următorul miliardar?

Penţi-u aceia dintre voi care au ambiţii şi aspiraţii asemănătoare, voi da câteva îndrumări despre cum puteţi să vă faceţi compania publică. Informaţiile sunt oferite eu generozitate de Peter, partenerul meu, care a făcut publice aproximativ o sută de companii.

Deşi suni o grămadă de lucruri pe care trebuie să le învăţaţi, atest ghid vă va ajuta să începeţi.

De ce să faci o companie publică?

Peter enumera principalele 6 motive pentru a face acest lucru:

1. **Aveţi nevoie de mai mulţi bani. Acesta este unul dintre principalele motive pentru care faci o companie publică. În acest caz, aveţi o companie profitabilă şi aveţi nevoie de capitaluri pentru a o dezvolta. Aţi discutat deja cu bancherii şi aţi strâns deja fonduri prin plasamente private şi capitaluri de risc, dar acum aveţi nevoie de o sumă mai mare de bani de la o compania care intermediază ofertele publice iniţiale.**

2. Compania voastră – de exemplu o companie din domeniul internetului – este recent fondată şi aveţi nevoie de sume mari de bani pentru a câştiga o cotădepiaţă. Piaţa vă acordă aceşti bani, deşi compania încă nu are profit, pentru că investeşte în câştigurile viitoare.

3. De multe ori, o companie îşi foloseşte propriile acţiuni pentru a achiziţiona alte companii. Asta numea tatăl bogat:

i –. Să-ţi **tipăreşti propriii bani/ În lumea corporaţiilor, acest**

procedeu se numeşie „fuziuni şi achiziţii”.

***4.*Vreţi să vă vindeţi compania fără a renunţa la controlul asupra ei. În cazul unei companii private, proprietarul acesteia renunţă la control sau se asociază cu un nou partener, care vrea să-i spună cum să conducă afacerea pentru a obţine capitaluri. Obţinând banii de** pe **piaţă, deţinătorul afacerii obţine bani vânzându-şi acţiunile, dar păstrează controlul asupra companiei sale. Cei mai mulţi acţionari au foarte puţină influenţă în cadrul companiilor în care deţin acţiuni.**

***5.*Motive legate de proprietăţi. Compania Ford**

Motor a devenit publică deoarece familia avea foarte mulţi moştenitori, dar nu avea lichidităţi. Vânzând publicului o parte a afacerii, au obţinut banii de care aveau nevoie. E interesant de observat cât de des va folosi o companie privată această strategic.

6. **Сл să vă îmbogăţiţi şi să aveţi bani pentru a-i investi în altceva.** A **construi o afacere c ca şi cum construieşti o clădire şi apoi o vinzi. Însă, atunci când construieşti o afacere pentru a o vinde publicului, doar o parte a activelor este împrăştiată; este împrăştiată în milioane de bucăţi şi vândută milioanelor de oameni.** Aşadar, **proprietarul poate păstra o mare parte a activului, poate păstra con(Rolul, şi va avea mai mulţi bani, vânzâildu-şi afacerea milioanelor de cumpărători (în locul unui singur cumpărător). Este adevărat ce se spune, că lucrurije bune vin în cantităţi mici** ***I***

Observaţiile lui Zbaron

Există mai multe restricţii care se adresează acţionarilor majoritari şi directorilor unei companii c arc vinde acţiuni printr-o O PI. În timp ce valoarea

acţiunilor pe care le deţin în acea companie va creşte foarte mult, ca urmare a unei OPI, ei sunt nevoiţi să respecte nişte reguli destul de severe atunci când vine vorba de vânzarea propriilor acţiuni. Pachetul lor de acţiuni este de obicei „restricţionat”, ceea ce înseamnă cd au fost de acord să nu-l vândă pentru o perioadă de timp determinată. Pentru un acţionar care vrea să-şi vândă acţiunile şi să ia banii, ar fi mai indicat să-şi vândă compania sau să facă o fuziune cu o altă companie, având acţiuni care pot fi tranzacţionale liber, şi nu să recurba la o O PI.

Alte aspecte de luat în considerare:

Peter vă atrage atenţia asupra următoarelor aspecte, înainte de a vă face compania publica;

1. **Ce membru al echipei a condus compania? Este o mare diferenţă între a conduce o companie şi a visa la un nou produs, sau o nouă afacere. S-a ocupat acea persoană de plata salariilor, de problemele juridice, contracte, negocieri, dezvoltarea produsului, managementul fluxului de numerar, creşterea capitalului etc?**

Puteţi observa ca ceea ce Petev consideră că este

important coincide cu Triunghiul P-I al tatălui bogat! Aşadar, întrebarea este: Sunteţi capabili (voi sau un membru al echipei voastre) să administraţi cu succes întregul Triunghi P-I?

2. **Cât de mult vreţi să vindeţi din companie? Aici intervin formularele de termene.**

Un alt aspect pe care l-am discutat eu Peter este faptul ca în cei 3 ani în care am lucral alături de el, am observat ca întotdeauna parc să ştie care este scopul unei companii, chiar şi înainu: de a-i pune bazele. HI ştie înainte de a începe o afacere ca scopul acesteia este de a fi vândută pe piaţă. Poate ca încă nu ştie cum va obţine acest lucru, dar ţelul lui este stabilit. Atrag atenţia asupra acestui lucru, deoarece mulţi oameni de afaceri încep o afacere fără a avea un ţel concret pentru afacerea respectivă. Mulţi încep o afacere pentru că li se pare o idee bună. Dar nu au niciun plan pentru a încheia acea afacere. Fundamentală pentru orice bun investitor este strategia de ieşire. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul unui antreprenor care are de gând să-şi înfiinţeze o afacere. Înainte de a construi orice a facere, trebuie să ai un plan bine pus la

punct, pentru a şti cum să o închei!

Înainte de a construi o afacere, este bine să luaţi în considerare următoarele aspecte:

a. **Construiţi o afacere pentru a o vinde, a o păstra, sau pentru a o lăsa moştenire urmaşilor?**
b. **Dacă aveţi de gând să vă vindeţi afacerea, vreţi s5. Faceţi o vânzare publică sau privată?**
   i. **Vânzarea privau poate li la fel de dilicilă ca şi cea publică.**
   ii. **Poate fi dificil să găsiţi un investitor calificat.**
   iii. **Finanţarea afacerii poate fi dificilă.**
   iv. **Puteţi să vă recuperaţi afacerea, dacă noul proprietar nu vă poate plăti sau nu o administrează corect.**

3. **Aveţi un plan de afaceri scris şi bine gândit pentru compania pe care vreţi să o oferiţi publicului? Acest plan ar trebui să includă aspecte legate de:**

a. **Echipa managerială şi experienţa acesteia**
b. **Declaraţiile financiare i. Cuprind situaţiile financiare audiuie din ukimii 3 ani, procedura**

standard.

c. Proiectarea fluxului de numerar

i. Recomand o perioadă de 3 ani pentru proiectarea foarte conservativă a 1 luxului de numerar.

Peier afirmă că băncilor de investiţii nu le plac directorii generali şi antreprenorii care au proiectări ale câştigurilor prea exagerate. Peter, de asemenea, spune că Bill Gates de multe ori subestimează proiectările câştigurilor companiei sale. Aceasta este o strategie foarte bună pentru a menţine un preţ puternic al acţiunilor sale. Când directorii generali exagerează şi nu se obţin câştigurile aşteptate, preţul acţiunilor lor scade şi investitorii îşi pierd încrederea în acea companie.

4. Cine sunt posibilii cumpărători, cât de mare este piaţa, cât de mult pot creşte produsele companiei pe piaţă?

În timp ce există o piaţă pe care vă oferiţi produsele, există şi o piaţa pentru acţiunile companiei voastre. În momente diferite, un anumit tip de companie va fi mai atractiv pentru cumpărătorii de acţiuni decât un alt tip* în

momentul de faţa, de exemplu, cele mai căutate sunt companiile din domeniul informaticii şi intem ciului.

În ea/ul companiilor publice, se spune de multe ori, că este ca şi când ar exista 2 companii într-una singura. O companie se adresează clienţilor, iar cealaltă investitorilor.

5. **Cine sunt membrii consiliului director sau ai echipei de consultanţa? Piaţa se bazează pe încredere. Dacii o companie are un consiliu director puternic şi respectat, atunci piaţa are mai multă încredere în succesul viitor al acelei companii.**

Peter spunea: „Dacă cineva îţi spune: «Am de gând să-mi fac compania publică», întreab-o pe acea persoană: «Cine din echipa ta are experienţă în oferirea companiilor publicului şi câte companii a făcut publice pană acum?» Dacă persoana nu-ţi poate răspunde, spune-i să se întoarcă atunci când va afla răspunsul Cei mai mulţi nu se mai întorc”.

6. **Compania deţine cm în proprietate? O afacere ar trebui să deţină ceva anume, care nu mai aparţine şi altor companii. Poate fi un brevet**

pentru un produs nou, sau un medicament, dreptul de concesiune pentru un teren petrolifer, sau o marcă înregistrată, cum este McDonald s sau Starbticks. Chiar şi cei care deţin afacerea, sau experţii respectaţi dintr-un anumit domeniu, pot fi consideraţi active. Exemple de astfel de oameni sunt: Martha Stewan, Steven Jobs, atunci când şi-a fondat propria companie (Apple Computer) şi Steven Spiciberg, când a pus bazele companiei sale de producţie. Oamenii investesc în aceştia datorită reputaţiei lor şi potenţialului lor.

7. **Compania are o poveste grozavă de spus? Sunt convins că Cristofor Columb le-a spus o poveste interesantă celor care au investit în el, adică regelui şi reginei Spaniei, înainte ca aceşti să-i acorde banii necesari călătoriei spre capătul pământului. Povestea spusă de o companie trebuie să fie interesantă, captivantă, să-i facă pe oameni să se gândească la viitor şi să viseze cu ochii deschişi. Dar trebuie să existe integritate în spatele poveştii, deoarece închisorile sunt pline de oameni cu poveşti**

interesante de spus, dar fără integritate.

8. **Cei. Implicaşi în afacere suni pasionaţi de ceea ce iac? Acesta este cel mai important aspect, pe care Peter îl caută la potenţialele investiţii. El spune cil primul şi** ultimul **lucru pe care îl caută în un ce afacere este pasiunea deţinătorului ei, a liderilor şi a echipei. Teter spune:** „Nici **md bună afacere, cel mai bun pian, şi cei mai buni oameni nu vor avea succes dacă nu există pasiune.***

iată un citat din articolul apărut în revista *Fortune* referitor la topul celor mai bogaţi 40 de oameni sub 40 de ani:

„Cei cu masterat în **administrarea afacerilor** jiu se **potrivesc peisajului specific pentru (Silicon) Vallev.**

Cei care şi au luat MBA-ul au o atitudine tradiţionala, de evirare a riscului. Motivul pentru care oamenii urmează cursuri de administrarea afacerilor este 1 ap tul că vor să-şi asigure o slujbă care să le aducă un salariu de sute de mii de dolari pe an după absolvire. Veteranii din Valley îi privesc pe aceşti absolvenţi de înalte şcoli de afaceri şi nu văd curajul şi entuziasmul pe care îl aveau ei când erau la început. Iar cei cu studii de afaceri se uită la

aceştia şi văd ceva foarte diferit de ce au învăţat ci la şcoală. Michael Levine s-a alăturat companiei ebay după ce a absolvit cursurile facultăţii Berkeley s Idaas Sdiool. Fostul broker de investiţii nu vorbeşte cu aceeaşi pasiune ca antreprenorii implicaţi în afaceri grandioase. De asemenea, lucrează mă. I puţin decât alţii 6C de ore pe săptămână, în loc de 80, cât se obişnuieşte. Mi-ar plăcea să am 10 sau 15 milioane de dolari în următorii 10 – 15 ani», mi-a spus el. «Dar vreau să am şi viaţă particulară. Nu ştiu. Poate că nu am ajuns să-mi doresc asta atât de mult.»".

Tatăl bogat ar fi spus că sigur nu a ajuns să-şi dorească asta chiar aşa de mult. Tatăl bogat mi-a spus mereu să fiu atent la diferenţa dintre oamenii de succes care lucrează în corporaţii şi oameni de afacere de succes. „Există o diferenţă între o persoană care urcă în ierarhia unei corporaţii şi o persoană care îşi construieşte propria corporaţie. Diferenţa consta în ceea ce vezi atunci când priveşti la poziţiile ierarhice superioare. Una din acele persoane nu vede pe altcineva, ci doar cerul albastru, iar celălalt vede – ci bine, ştii cum se spune: «Pentru cel

care nu e primul din rând privelişte e mereu aceeaşi.

Cum să faci rost de bani?

Pe Iar discuta patru surse ale banilor;

1, Prietenii, şi familia. Aceşti oameni te iubesc şi-ţi vor da deseori bani necondiţionat. El nu recomanda însă aceasta metodă de a strânge bani. Atât Peter, cât şi tatăl bogat spuneau adesea: „Nu le daţi bani copiilor voştri! îi va obişnui să fie slabi şi neajutoraţi. Învăţaţi-i în schimb cum să facă rose de banii" Tatăl bogat a dus problema banilor mai departe. După cum vă amintiţi, el nu ne-a plătit mie şi fiului său lin salariu pentru că lucram pentru el. Spunea: „Dacă îi plăteşti pe oameni pentru munca pe care o fac, îi obişnuieşti să gândească precum nişte angajaţi". În schimb, el ne-a învăţat să căutăm oportunităţi pe baza cărora să putem construi o afacere. Poate vă mat amintiţi povestea amuzantă din ***Ta tal bogat, tatăl sărac.*** Şi astăzi am continuat să fac acelaşi lucru. Caut oportunităţi pentru a construi o afacere, în timp ce alţii caută slujbe bine plătite. Tatăl bogat nu considera că a fi angajat este un lucru rău. El îşi iubea angajaţii. Doar că ne-a învăţat, pe mine şi pe fiul lui, să gândim altfel şi să fim conştienţi de diferenţa dintre un om de afaceri şi ocupanţii altor poliţii. Dorea ca noi să avem mai multe opţiuni, pe

măsură ce ne maturizam.

Jocul educaţional ***Cashflo Jt; pentru copii*** creat de noi este destinat părinţilor care doresc să le ol ere copiilor lor mai malrc opţiuni financiare şi să-i ferească de pericolul de a se afunda în datorii de îndată ce pornesc pe propriul drum. Mai mult decât atât, a fost creat pentru părinţii cave bănuiau că odraslele lor pot deveni următorul Bill Gates al Microsoft sau A ni ta Roddick a magazinelor Beauty Zbop. Jocul oferă o educaţie financiară legată de fluxului de numerar de la o vârstă fragedă, folositoare oricărui antreprenor* ***Casbflow pentru copii*** îi poate învăţa pe copiii voştri deprinderile managementului fluxului ele numerar înainte de a porni pe propriul drum*

2. **îngerii. Îngerii sunt persoane bogate care doresc să-i ajute pe noii întreprinzători. Cele mai multe oraşe mari au grupuri de îngeri care îi sprijină financiar pe noii antreprenori oferindu-le totodată şi sfaturi pentru a deveni bogaţi, îngerii sunt conştienţi de faptul că noile afaceri duc la dezvoltarea oraşului. Spiritul întreprinzător atrage după sine prosperitatea unui oraş. Îngerii asigură un serviciu extrem de important pentru orice oraş. Cu ajutorul calculatoarelor şi al internetului este**

acum posibilă încurajai ea spiritului antre* prenorial chiar şi în cele mai izolate oraşe.

Mulţi tineri părăsesc oraşele miei, în căutarea unor oportunităţi de munca în oraşele mai mari. Cred că această pierdere de talente noi este cauzată de faptul că în şcoli se promovează ideea că tinerii trebuie să îşi caute un loc de inuncă. Dacă tinerii noştri ar fi învăţaţi să-şi creeze propriile afaceri, multe oraşe mici ar continua să se dezvolte, menţinând legătura cu restul lumii, prin intermediul electronicii. Grupuri de persoane particulare, care iau forma grupurilor de îngeri, pot să facă minuni pentru progresul micilor oraşe oriunde în lume. Când privim la ceea ce au reuşit să facă Bill Gates pentru Seattle, Michad Dell pentru Austin, Texas, şi Al an Bond pentru Treemantje, Australia de Vest, ne dăm seama de puterea spiritului anireprenorial. Atât antreprenorii, cât şi îngerii joacă un rol important pentru vitalitatea unui oraş.

3,Investitorii particulari. Cei care investesc în companiile particulare sunt numiri investitori privaţi. Din fericire, aceşti investitori acredicad sunt mai sofisticaţi decât investitorii de nivel

mediu. Ei au posibilitatea şi de a câştiga, dar şi de pierde cel mai mult. Din acest motiv, este de preferat să se acumuleze atât educaţie financiară cât şi experienţă de afaceri, înainte de a se investi sume mari de bani în companiile private.

4, **Investitorii publici. Cei care investesc prin intermediul acţiunilor scoase pe piaţă de companiilor publice sunt numiţi investitori publici. Aşa se întâmplă de cele mai multe ori pe piaţa valorilor mobiliare. Pentru că aceste investiţii se adresează oamenilor obişnuiţi, ele sunt îndeaproape supravegheate de agenţii cum ar fi Comisia pentru Tranzacţionarea Valorilor Mobiliare (CTV.M), Valorile mobiliare tranzactio n-are astfel, sunt de obicei mai puţin riscante decât investiţiile private. Şi totuşi, oncc investiţie presupune un risc. Această afirmaţie parc să o contrazică pe cea făcură de mine anterior legată de un control mai riguros prin care se diminuează riscul în cazul celor care lucrează în interior. Vă rog să vă amintiţi ca un investitor privat nu deţine întotdeauna controlul 1 CTVM cerc companiilor să respecte cu stricteţe regulile privind reducerea**

riscului asumat de investitorul public, care nu poate deţine controlul asupra investiţiei.

Recomandările lut Peter

Pe când discutam cu Peter despre aspectele importante ale transformării unei companii într-una publică, l-am întrebat ce*?. T* recomanda unei persoane care vrea să adune sume substanţiale de bani. El mi-a spus: „Le recomand să se familiarizeze eu următoarele surse de finanţare, dacă vor să facă o companie publică" a spus el, indicând apoi aceste surse:

1. **Memorandumuri de plasamente private (MPP). Acesta ar trebui să fie începutul formal pentru a strânge capital, E un fel de modalitate de „a te descurca singur", Printr-un MPP tu eu cel care stabileşte termenii şi condiţiile şi, să sperăm, investitorii le vor accepta.**

Peter vă recomandă să începeţi acest proces prin angajarea unui avocat specializau în tranzacţionarea valorilor mobiliare. Acesta este momentul în care educaţia voastră financiară începe în mod formal, dacă sunteţi hotărâţi să aveţi mai întâi o afacere mică şi să o extinderi. Acest proces

începe prin a plăti pentru sfatul unui avocat şi, să sperăm, prin a-i urma sfatul. Dacă nu sunteţi de acord cu sfatul primit, este mai bine să vă căutaţi un alt avocat.

Cd mai mulţi avocaţi vă oferă o consultaţie gratuita, sau puteţi să-i invitaţi să ia prânzul cu voi. Acest tip de consilier profesional joacă un rol vital în echipa voastră, atât la începutul alaecrii, cât şi pe parcurs ce se dezvoltă. Eu am învăţat lucrul acesta din greşelile pe care le-am comis, încercând să le fac singur pe toate pentru a economisi câţiva bani. Dar aceşti câţiva dolari economisiţi m-au costat o avere până la urmă, de-a lungul timpului.

2. **Companii cu capital de risc (CCR). Aceste companii, ca şi a prietenului meu M.ike, se ocupă cu aducerea capitalului. Oamenii apelează la aceste CCR după ce şi-au epuizat fondurile personale, banii familiei sau prietenilor şi pe cei ai băncii. Peter spune: Ofertele CCR sunt de obicei destul de dure, dar merita dacă vă aduc banii de care aveţi nevoie.***

O CCR devine de multe ori un partener de afaceri şi vă ajută să vă puneţi afacerea pe picioare şi să o

extindeţi. K ca şi cum cineva merge la o sală de fitness şi apelează la un antrenor personal ca să fie în formă şi să devină mai atractiva. Aşa şi o CCR e ca un antrenor personal, care îţi ajută afacerea să fie în formă şi să atragă cât mai mulţi investitori.

3. **Băncile de investiţii. La aceste bănci se apelează atunci cât te-ai hotărât să-ţi faci compania publică. Băncile de investirii sunt ecte care strâng bani pentru O PI şi pentru ofertele secundare. O ofertă secundară este acea oferta publică a acţiunilor unei companii, care a strâns deja capitaluri printr-o oferta publică iniţială. Dacă analizaţi ziarele financiare, ca *The Wall Street Journaly* veţi vedea multe anunţuri ale acestor bănci, care informează piaţa cu privire la ofertele pe care le-au sponsorizat.**

Observaţiile lui Sharon

7

Mai exista un alt tip de finanţare, numit „finanţare ia mezanin", sau finanţare gen punte". O companie apelează de obicei la astfel de finanţări când a depăşit stagiile iniţiale ale dezvoltării, dar încă nu este pregătită pentru o OPI.

Un prim pas important

Dacă sunteţi pregătiţi să începeţi procesul de strângere de capital pentru afacerea voastră, cei mai bine ar fi să începeţi cu un MPP. Peter recomandă să începeţi cu acest memorandum pentru că:

1. **începeţi prin a discuta cu avocaţi specializaţi în probleme ale corporaţiilor. Este bine să discutaţi ca mai mulţi astfel de avocaţi. Cu fiecare discuţie pe care o veţi avea, veţi acumula tot mai multe cunoştinţe şi veţi învăţa lucruri noi. Cereţi-le detalii atât cu privire la succesele pe care le-au avut, car şi la eşecurile înregistrare.**
2. **Aflaţi mai multe despre ripurile de oferte pe care le pureţi face şi despre cum le puteţi structura în mod legal. Cil alte cuvinte, nu toate ofertele suni la fel. Diferitele oferte sunt menite să satisfacă diferite nevoi.**
3. **începeţi să acordaţi o valoare afacerii voastre şi să stabiliţi condiţiile pentru a o vinde.**
4. **începi să vorbeşti cu potenţialii investitori şi să pul în practică arta şi ştiinţa de a strânge**

capital. În primul rând va trebui să-ţi învingi teama de întreba. În al doilea rând va trebui să treci peste teama de a fi criticat. În al treilea rând va trebui să înveţi să faci faţă refuzurilor sau situaţiei în care nu vei mai fi sunat.

Peter oferă următorul sfat: „Am văzut oameni care făceau o prezentare remarcabilă a investiţiei, dar în cele din urmă nu ajungeau să încaseze cecul. Cel mai important lucru pe care trebuie să-l înveţe un antreprenor este cum să încaseze cecuri. Dacă nu poţi face acest lucru, atunci ia cu tine un partener care o poate face!”

Peter spunea acelaşi lucru ca şi tatăl meu bogat: „Dacă vrei să conduci o afacere trebu. Ie să înveţi să vinzi. Cea mai importantă aptitudine pe care o poţi deprinde este aceea de a vinde. A strânge capital presupune a vinde acelaşi lucru unui client diferit”.

Oamenii nu sunt prosperi din punct de vedere financiar în primul rând pentru că nu pot vinde. Nu pot să vândă pentru că le lipseşte încrederea în sine, se tem să nu fie respinşi şi nu pot cerc să fie ascultaţi. Dacă îţi doreşti cu adevărat să fii

antreprenor şi vrei să-ţi sporeşti vânzările şi încrederea în propria persoană, îţi recomand să găseşti o companie de marketing, cu un program bun de instruire, pe care să-l urmezi cel puţin 3 ani, pentru ca să poţi deveni un vân/icor încrezător! Un vânzător de succes nu se teme să abordeze oamenii, nu se le me că va fi refuzat sau criticat şi nu se teme să-şi ceară cecul.

Chiar şi astăzi continui să mă străduiesc să înving teama de a fi respins, să fac faţă dezamăgirii şi să găsesc mijloace de a-mi spori încrederea în propriile forţe. Am observat că există o legătură directă între capacitatea mea de a face faţă acestor obstacole din viaţă şi câştigurile pe care le obţin. Cu alte cuvinte, dacă aceste obstacole mi se par copleşitoare, veniturile mele se diminuează. Dacă le depăşesc, ceea ce reprezintă un proces constant, atunci câştigurile cresc.

Cum poţi găsi pe cineva ca Peter sau Mark care să te sfătuiască?

După ce ai câştigat experienţa fundamentală de afaceri, ai ajuns la un anumit nivel de succes şi consideri că eşti pregătit să-ţi scoţi afacerea pe

piaţă, vei avea nevoie de consiliere de specialitate, îndrumarea şi sfaturile şi pe care le-am primit de la Peter, un broker de investiţii, şi Mark, un investitor în companii cu capital de risc au fost de nepreţuit. Consilierea primită m-au făcut să văd o nouă lume de posibilităţi care nu existaseră pentru mine până atunci. Când sunteţi pregătiri, ciuţi *Lbla dealerilor de valori mobiliare după Standard & Poor* publicată de Mcgraw Hi 11. O puteţi găsi în majoritatea librăriilor sau în bibliotecile din oraşul vostru. Această carte îi clasifică pe dealevii de valori mobiliare în funcţie de stat. Faceţi rost de carte şi găsiţi pe cineva dispus să vă asculte ideile şi planurile de afaceri. Nu toţi vor dori să vă ofere consiliere gratuită, dar unii o vor face. Mulţi sunt ocupaţi şi nu au timp să vă îndrume dacă nu sunteţi pregătiţi. Acesta csic motivul pentru care vă sfătuiesc să acumulaţi experienţă de viaţă în afaceri şi să ajungeţi afacerişti de succes înainte de a găsi pe cineva dornic să facă parte din echipa voastră.

Aşadar, eşti tu următorul miliardar fi

O singură persoană poate răspunde k această întrebare: tu. Având echipa potrivită, liderul potrivit

şi un produs îndrăzneţ şi inovator, orice este posibil. Tehnologia oferă şi ea sprijinul necesar, sau este în curs de a se dezvolta şi a fi capabilă să o facă.

Imediat după ce am realizat că scopul meu de a face primul milion de dolari se poate atinge, am început să mă gândesc la următoarea ţintă. Ştiam că poc ajunge la 10 milioane de dolari procedând în acelaşi fel. Totuşi, peutro a câştiga un miliard de dolari era nevoie de noi aptitudini şi un mod de gândire cu totul diferit. Din acest motiv mi-am propus acest scop în ciuda dublilor personale pe care le aveam. Odată ce am avut curajul să-mi propun as Ca, **am început să mă interesez cum au reuşit** alţii. **Dacă nu-mi stabileam această ţintă, nu aş fi realizat că există posibilitatea de a o atinge şi nu aş fi descoperit cărţi şi articole despre atâţia oameni care au reuşit.**

Cu câţiva ani în urmă, când eram afundat în datorii, mă gândeam că este imposibil să devin milionar. Privind acum în urmă, consider că atingerea scopului nu este la fel de importantă ca stabilirea şi îndeplinirea lui. Odată ce ani ştiui care

este ţinta, mintea mea părea să găsească mijloace pentru atingerea lui. Dacă aş fi zis că este *I* imposibil să devii miliardar, cred că aceasta profeţie ar fi devenit realitate.

După ce mi-am propus să devin miliardar, am fost copleşii de îndoială. Totuşi, mintea mea a găsir mijloace prin care acest lucru poate să devină posibil. Pe măsură ce mă concentram asupra acestui scop, începeam să realizez că era înri-adevăr posibil să devin miliardar. Adesea îmi repetam: „Dacă tu crezi că o să reuşeşti, vei reuşi; dacă tu crezi că nu vei reuşi, amnei nu vei reuşi. În oricare dintre situaţii, ai dreptate". Nu ştiu cine este autorul acestei cugetări, dar îi mulţumesc că s-a gândit la acest lucru.

De ce este posibil să devii miliardar?

Odaia ce mi-am propus să devin miliardar, am început să caut motive pentru care consider că a deveni astăzi miliardar este mai uşor decât a fost vreodată. Aceste motive suni:

1. **Doar cu o linie telefonică, internului îţi dă posibilitatea ca lumea întreagă să-ţi devină client.**

2. **Internet ui creează posibilitatea unor afaceri noi. Aşa cum Henry fiord a creat ăla ceri ca urmare a producţiei de maşini pe scară largă, şi iiucrnetul va avea efecte extraordinare. Interne tul ne dă posibilitatea la 6 miliarde dintre noi să devenim fiecare un Henry fiord sau Bill Gates.**
3. **În trecut, cei bogaţi şi puternici controlau media. Cu schimbările tehnologice care vor avea loc, e ea şi când internului ne dă posibilitatea fiecăruia dintre noi să avem un post de radio şi televiziune.**
4. **Noile invenţii determină apariţia altor invenţii. O dezvoltare explozivă a tehnologiei va duce la îmbunătăţirea altor aspecte ale vieţii noastre. Fiecare schimbare tehnologică va permite lot mai multor oameni să creeze produse noi şi inovatoare.**
5. **Pe măsură ce tot mai mulţi oameni devin prosperi, vor dori să investească tot mai mulţi bani în noile afaceri şi de asemenea să deţină o parte din profitul acestora. Astăzi, multora le este greu să înţeleagă că există realmente zeci de miliarde de dolari care aşteapia să fie**

investiţi anual în noi companii inovatoare.

6. **Un nou produs nu se bazează neapărat pe tehnologia de vârf. Starbucks a îmbogăţit o mulţime de oameni cu o simplă ceaşca de cafea, iar Mcdomitps a devenit cel mai mare deţinător de proprietăţi imobiliare doar cu un hamburger şi nişte cartofi prăjiţi.**
7. **Cuvântul cheie este „efemer părerea mea, acest cuvânt este unul dintre cele mai importante cuvinte pentru oricine doreşte să ajungă bogat sau super-bogat. Webster defineşte cuvântul ca ceva care durează o singură zi sau o scurtă perioadă de timp.**

Unul dintre profesorii mei, L) r. R. Buckminster Pul Iar folosea adesea cuvântul „efemerizarv. HJ folosea acest cuvânt referindu-se la „posibilitatea de-a face cât mai mult pornind de la cât se poate de puţin”. Un termen mult mai des folosit este „îndatorare* sau posibilitatea de a face mult pornind de la puţin. Dr. Ful Iar spunea că oamenii sunt capabili să producă tot mai multă bunăstare pentru toc mai mulţi oameni, folosind tot mai puţin.

Cil alte cuvinte, cu ajutorul acestor invenţii

tehnologice – invenţii care folosesc foarte puţină materie primă – fiecare dintre noi poate acum să câştige o grămadă de bani consumând foarte puţin timp şi efort.

Pe de vil la parte, cei care vor câştiga cel mai puţin vor fi aceia care utilizează cele mai mari cantităţi de materie primă şi care muncesc cel mai mult pentru a câştiga bani. Altfel spus, viitorul îi nanei ar aparţine celor care reuşesc să facă cel mai mult depunând un efort minim.

Aşadar, care este plantă тек pentru a deveni miliardar t

Răspunsul se găseşte **în cuvântul „efemer. Pentru a deveni miliardar trebuie să produc foarte mult pentru foarte mulţi oameni, cheltuind foarte puţin. Trebuie să găsesc un domeniu de afaceri care este astăzi ineficient, un domeniu în care oamenii sunt nemulţumiţi de sistemul actual, iar produsele au nevoie de îmbunătăţiri. Îndustria care îmi oferă cele mai multe posibilităţi este cea mai mare dintre toate: educaţia. Dacă te opreşti o clipă şi te gândeşti la cât de mulţi bani sunt cheltuiţi pentru educaţie şi programe de pregătire, sumele te vor**

uimi. Şi nu mă refer doar la sumele acordate şcolilor publice, facultăţilor etc. Dacă privim spre domeniul afacerilor, babelor militare şi colegiilor profesionale, pentru care este necesari o vastă pregătire, ne dăm seama că aici se cheltuieşte cea mai mare sumă de bani. Şi totuşi, educaţia este una dintre industriile care au rămas foarte mult în urmă. Educaţia aşa cum o ştim, este demodată, costisitoare şi pregătită pentru schimbare.

Anul acesta, unul dintre prietenii mei, Dan Osborne, care se ocupă cu tranzacţiile pe piaţa internaţională, mi-a trimis un articol de pe website-ul publicaţiei *The Economist.* Iată câteva fragmente din articol:

„Michael Milken, regele obligaţiunilor speculative, care câştiga 53C de milioane de dolari într-un singur an, construieşte acum una dintre cele mai mari companii educaţionale din lume, «Universul Cunoaşterii». Kohiberg Kravis şi Roberts, o urmă care face preluări şi inspiră teamă managerilor din întreaga lume, deţine de asemenea o companie educaţionali, numită «Kindercare». Analiştii firmelor de pe Wall Street au elaborat rapoarte uimitoare în

care apar afirmaţii referitoare la faptul că educaţia trece printr-o schimbare, spre privatizare şi raţionalizare.

De ce toată lumea este atât de încântată dintr-odată? Datorită paralelei pe care o văd între educaţie şi sănătate. În urmă cu 25 de ani, sistemul de sănătate era în cea mai mare parte blocat în Sectoarele publice. Şi instituţiile de voluntariat. Astăzi, a devenit o industrie de milioane de dolari, în mare parte privată. Foarte mulţi oameni bogaţi, nu doar Milken şi Henrv Kravis, dar şi Warren Bufleu, Paul Allen John Doerr şi Sam Zeii consideră că educaţia se îndreaptă în aceeaşi direcţie. Companii din industrii convenţionale, incluzând Sun, Microsoft, Oracle, Apple, Sony, Ilarcourt General şi Grupul Washington Post investesc în acest domeniu.

Guvernul Statelor Unite declară că statul cheltuieşte în total 635 de milioane de dolari pe an pentru educaţie, mai n. Ult decât pentru pensii sau apărare şi prevede că această sumă va creşte cu până la 40% pentru fiecare elev, în următorii 10 ani. Companiile private deţin doar 13% din acest

domeniu, în special în aria de practică profesională, majoritatea fiind afaceri mici, pregătite pentru a fi consolidate. Interna” tional Data Corporation, o companie de statistică, estimează că acest procent va ajunge la peste 25% în următorii 20 de ani”.

Articolul continuă cu afirmaţiile:

„Şcolile publice din America sunt asemenea unor părinţi frustraţi, care rămân cu mult în urma standardelor internaţionale. Deşi America cheltuieşte o mai mare parte din PI B comparativ cu multe alte ţări, rezultatele sunt mediocre. Copiii din Asia şi Europa îi subelasează de multe ori pe cei din America) a testele şcolare standard. Mai mult de 40% dintre copiii de zece ani din America nu pot trece un simpla test de citire şi nu mai puţin de 42 de milioane de adulţi sunt anallabeţi. O parte din vina pentru aceste rezultate slabe o are faptul că aproape jumătate din cei 6.500 de dolari care sunt alocaţi pentru fiecare copil sunt cheltuiţi pentru servicii non-educaţionale, în special administrative. Acum, bariera dintre sectorul public şi privat este surmontată, permiţând antreprenorilor să pătrundă în sistemul de stat. Cele 1 128 (şi numărul este în

creştere) de şcoli publice independente sunt libere să experimenteze managementul privat fără a pierde banii alocaţi de către stat”.

De asemenea, articolul evidenţiază:

„Există, fără a surprinde pe cineva, o opoziţie puternică faţă de ideea privatizării. Sindicatele profesorilor deţin un record impresionant de a zdrobi orice concurenţă”.

Nu merge acolo unde nu eşti dorit **în 19%, jocul meu educaţional *Caibflow* a fost prezentat unui grup de profesori de la o renumită universitate care urmau să-l anali/ele. Răspunsul lor a fost: „Nu jucăm jocuri în şcoală şi nu suntem interesaţi să-i învăţăm pe tineri despre bani. Au materii mai importante de studiat”.**

Aşadar exista o regulă de bav. A în afaceri, verificată empiric: „Nu merge acolo tinde nu eşti dorit! *” Cu alte cuvinte, este mai uşor să faci bani acolo unde tu şi produsele tale sunteţi bineveniţi.

Vestea buni este că tot mai multe şcoli au început să folosească, jocul nostru ea în ateii al didactic în clase. Vestea cea mai bună este că publicului i-a plăcut produsul nostru. Jocurile noastre sunt bine

vândute persoanelor private care doresc să-şi îmbunătăţească afacerile şi educaţia financiară. Ştiam că am reuşit când, în ianuarie 2000, Thunderbird, Facultatea A me ricana de Management Internaţional a introdus *Cadranul banilor* şi jocurile *Cash/lou;* în programa şcolară pentru Programul de Antreprenori a t. Această universitate prestigioasă este recunoscută pe plan internaţional pentru programele sale educaţionale.

Înapoi la plan

Văd multe lipsuri în domeniul managementului financiar, afacerilor şi investiţiilor, care nu constituie subiectul programelor şcolare. Prevăd *ca* în următorii câţiva ani va urma o cădere a bursei de valori, şi că ne vom confrunta cu trista realitate că mulţi oameni nu yot **avea pensii suficient de mari la bătrâneţe. Cred că va fi nevoie acuta în următorii zece ani de o educaţie financiară mai solidă. De curând, guvernul american le-a dat oamenilor de înţeles că nu ar trebui să se bazeze exclusiv pe asigurările sociale sau medicale când se vor pensiona. Din nefericire, această concluzie este tardivă pentru milioane de oameni, mai ales pentru**

că sistemul educaţional nu i-a învăţat niciodată cum să-şi administreze banii. Sharon, Kim şi cu mine intenţionăm să le oferim această educaţie – atât prin intermediul produselor noastre, cât şi cu ajutorul internetului la preţuri mult mai scăzute decât cele din sistemul educaţional.

Odată ce avem aceste programe educaţionale gata de a fi distribuite prin internet vom deveni o companie on-line, şi nu doar o editură cum suntem astăzr în momentul în care ne putem distribui produsele pe această cale efemeră, valoarea companiei noastre se va amplifica pentru că vom fi capabili să oferim un produs mai bun pe piaţa internaţională „mult mai convenabil şi la preţuri mult mai mici. Altfel spus, vom putea face tot mai mult, plecând de la tot mai puţin, ceea ce **înseamnă de fapt să devii tot mai bogat.**

Aşadar, voi deveni vreodată miliardar? Nu ştiu. Urmăresc şi acum să-mi realizez acest scop. Cum voi proceda? Nici asta nu ştiu. Rămâne de văzut. Dar un lucru ştiu sigur: ani de zile m-am plâns că şcoala nu m-a învăţat nimic despre bani, afaceri sau cum să devii bogat. M-am întrebat adesea de ce nu mi s-au

predat lucruri pe care să le pot folosi odaia ce am terminat şcoala, şi am fost învăţat lucruri despre care ştiam că nu-mi vor fi niciodată de folos. Apoi, într-o zi, cineva mi-a spus: „Nu te mai plânge şi fă ceva în privinţa asta! * Şi astăzi fac acest lucru, M-am gândit că din moment ce eu eram nemulţumit că nu am fost învăţat nimic despre bani. Afaceri şi cum să devii bogat, probabil că şi alţi oameni se aflau în aceeaşi situaţie.

în încheiere, Kinu Ştiaron şi cu mine nu dorim să facem concurenţă sistemului de învăţământ. Actualul sistem şcolar este i conceput să-i instruiască pe oameni să devină angajaţi sau | profesionişti. Putem vinde produsul nostru efemer celor interesaţi) de ceca ce oferim noi, adică o pregătire mai bună pentru cei care vor să devină antreprenori şi să aibă propria afacere sau să investească în afaceri şi nu să lucreze pentru afacerile altora. Acesta este segmentul de piaţă căruia ne adresăm şi vedem imernetul ca fiind mijlocul perfect pentru a ne atinge scopul, fără să apelăm la metodele învechite ale sistemului de învăţământ. Acesta este planul nostru şi doar

timpul ne va arăta dacă îl vom putea duce la bun sfârşit.

Dacă vreţi să fiţi liberi din punct de vedere financiar, multimilionari sau poate chiar viitori miliardari, ne dorim să devenim cumpania care vă poate oferi educaţia financiară de care aveţi nevoie.

Capitolul 41

De ce ajung la faliment oamenii bogaţi

Aud adeseori oameni spunând: „Când voi câştiga mulţi bani, problemele mele financiare vor dispărea". În realitate. Însă, problemele lor financiare abia atunci vor începe. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi dintre cei recent îmbogăţiţi dau faliment îl constituie faptul că ei încă mai folosesc metodele vechi pentru a-şi rezolva problemele noi.

În 1977, am început prima mea mare afacere, cea cu portofele din nailon şi veicro pentru surferi. După cum am mai spus nu>un capitol precedent, activele create în această afacere îi depăşeau pe oamenii care le creaseră. După câţiva ani, am început o altă afacere, care s-a dezvoltat rapid şi, din nou. A devenit mai mare decât creatorii săi. Ara pierdut-o

şi pe aceasta. Aflat la cea de-a treia afacere, am reuşit, în cele din urmă, să învăţ ceca ce tatăl meu bogat dorise să mă înveţe.

Tatăl meu adevărat era şocat de suişurile şi coborâşurile mele financiare. Mă iubea şi îl durea să mă vadă într-o zi stăpânul lumii, iar a doua zi, k pământ. Tatăl meu bogat, în schimb, se bucura pentru mine. După cele două mari realizări sfârşite însă dezastruos, mi-a spus: „Cei mai mulţi milionari **pierd trei companii până să reuşească marea lovitură. Tu ai reuşit după numai două companii.**

Cei de nivel mediu nu au pierdut niciodată o afacere „şi de aceea doar 1C% dintre oameni controlează 9C% din bani".

Cunoscându-mi povestea, despre cum am câştigat şi apoi am pierdut milioane de dolari, oamenii lini pun deseori o întrebare importantă: „De ce ajung la faliment oamenii bogaţi?" Din experienţa personala, potofen drept răspuns câteva posibilităţi:

Motivul nr. L: Cei care au crescut fără bani nu ştiu cum să administreze sume foarte mari de bani. După cum am spus şi mai devreme, prea mulţi bani pot constitui o problemă k Ici de mare ca şi

insuficienţa lor. Dacă o persoană nu are pregătirea specifică pentru gestionarea sumelor mari de bani, sau dacă nu are consultanţi financiari potriviţi, cd mai probabil îi va depune la banca sau îi va pierde pur şi simplu. Cum spunea şi tatăl meu bogat: „Banii nu te fac bogat. De fapt, banii au puterea sa te facă atât bogat, cât şi sărac". Miliarde de oameni dovedesc asta în fiecare zi. F.i îşi cheltuiesc banii de aşa natură, încât devin din ce în ce mai săraci sau mai îndatoraţi. Iată de ce în ziua de azi se înregistrează atât de multe falimente în cea mai bună economie din istorie. Problema apare din faptul că oamenii îşi folosesc banii pentru a cumpăra pasive pe care ei le consideră, în mod greşit, active. În următorii ani, sunt convins ca mulţi dintre tinerii milionari de asuzi, sau cei îmbogăţiţi peste noapte, vor avea mari probleme financiare pentru ci le lipsesc abilităţile de administrare a banilor.

Motivul nr, 2; De obicei, când oamenii ajung să deţină sume toarte mari de bani, euforia de care sunt cuprinşi e asemenea unui drog, făcându-i să se simtă puternici. Tatăl meu bogat spunea: „Când îi

atinge «febra banilor oamenii se simt mai inteligenţi, dar, de fapt, devin mai proşti. Ei cred că lumea întreagă e a lor şi se grăbesc să cheltuiască bani, precum Regele Tutankhamon, cu morminte de aur”.

Di a ne Kennedy, contabila şi consiliera mea pe probleme fiscale, mi-a spus cândva: „Am fost consilier pentru mulţi oameni bogaţi. Chiar înainte de a da faliment, după ce au câştigat o mulţime de bani, toţi tind să facă trei lucruri. În primul rând îşi cumpără un avion sau un iaht mare. În al doilea rând, pornesc într-un safari. Şi în ultimul rând, divorţează şi se recăsătoresc cu o femeie mult mai tânără. Când văd că încep să se întâmple aceste lucruri, mă pregătesc deja pentru dezastru”. Din nou, după cum am subliniat şi în cadrul motivului nr, 1, ei cumpăra pasive, sau se despart de un activ, fapt ce creează un pasiv, iar apoi se căsătoresc cu un nou pasiv. Aşadar, ajung să aibă acum două sau mai multe pasive.

Motivul nr. 3: Când ai bani, anumiţi prieteni şi rude tind să-ţi devină mai apropiaţi. Pentru mulţi oameni este foarte greu să-i refuze pe cei dragi

atunci când aceştia le cer bani cu împrumut. Mie nu mi s-a întâmplat, însă am văzut multe familii şi prietenii destrămate când cineva s-a îmbogăţit brusc. Cum spunea şi tatăl bogat: „Este foarte important ea atunci când le îmbogăţeşti, să-ţi dezvolţi abilitatea de a spune «nu atât ţie, cât şi celor pe care îi iubeşti”. Cei care moştenesc o sumă de bani şi încep să-şi cumpere iahturi şi case uriaşe nu se pot refuza pe ci înşişi, cu atât mai puţin pe membrii familiei lor. Ajung astfel tot mai împovăraţi de datorii doar pentru că au avut pe neaşteptate o mulţime de bani.

Când a. I bani, nu se întâmplă numai ca oamenii să dorească să se împrumute de k tine, ci şi ca băncile să încerce să-ţi dea cu împrumut şi mai mulţi bani. Din acest motiv se spune că „Băncile îţi împrumută bani când nu ai nevoie”. Dar dacă lucrurile nu merg bine, vei avea probleme atât tu, cu recuperarea împrumuturilor acordate prietenilor şi rudelor, cât şi băncile, încercând să-şi recupereze banii pe care ţi i-au împrumutat.

Motivul nr. 4: Cel care are bani, devine dintr-odată un „investitor” cu bam, dar fără pregătirea şi experienţa necesare. Şi în acest caz este valabil

ceea ce spunea tatăl bogat, că, atunci când oamenii câştigă deodată mai mulţi bani, ei croi că şi IQ-ul lor financiar a crescut, când, în realitate, chiar a scăzut. Când o persoană arc bani, începe brusc să primească telefoane de la brokeri, de la agenţi imobiliari şi de investiţii. Tatăl bogat avea şi o glumă despre brokeri: „Motivul pentru care aceşti agenţi de bursă sunt numiţi brokeri [„broker" în limba engleză înseamnă atât. „Agent de bursă", cât şi „mai falit"] este pentru că sunt mai faliţi decât tine". Îmi cer scuze faţă de toţi „brokerii" care s-au simţit ofensaţi, însă cred că însuşi agentul de bursă al tatălui bogat a fost cel care i-a spus această glumă.

Am avut un prieten de familie care a moştenit 350 00C de dolari. În mai puţin de 6 luni i-a pierdut pe toţi pe piaţa de capital, dar nu din cauza mecanismelor bursei, ci pentru că brokcrul lui a făcut un „abuz de tranzacţionare", profitând de acest om îmbogăţit peste noapte, care a crezut că banii l-au făcut mai inteligent. Pentru cei care nu ştiu, „abuzul de tranzacţionare" înseamnă că un broker sfătuieşte ci persoană să vândă şi să

cumpere în mod regulat, numai pentru a obţine comisionul său, pe care îl primeşte cu ocazia fiecărei tranzacţii a persoanei respective. Această practică este inacceptabilă şi firmele de intermediari aplică amenzi foarte mari dacă descoperă că agenţii lor sunt implicaţi în aşa ceva... şi totuşi se întâmplă astfel de lucruri.

Aşa cum am menţionat la începutul cărţii, doar pentru că întruneşti condiţiile necesare pentru a putea fi considerat investitor acreditat, adică prin simplul motiv că deţii o anumită sumă de bani, nu înseamnă şi că ai şi cunoştinţe despre acest domeniu al investiţiilor.

Din cauza atracţiei pieţei de capital de astăzi, multe companii investesc la fel de nesăbuit ca şi oamenii de rând. Cu atâţia li ani pe piaţă, multe companii caută să cumpere alte companii, sperând că acestea vor reprezenta active. Acest luciu se numeşte F & A, adică fuziuni şi achiziţii. Problema este că, multe dintre noile achiziţii pot deven i pasive. De multe ori, o companie mare care a cumpărat o companie mică, ajunge în final să se confrunte cu probleme financiare.

Motivul nr. 5: Oamenii sunt cuprinşi din ce în ce mai mult de teama de-a pierde bani. Adesea, o persoană care priveşte banii din perspectiva omului sărac, îşi trăieşte viaţa temându-se de posibilitatea de a fi sărac. Astfel că, atunci când se îmbogăţeşte o într-o dată, teama de sărăcie ou se diminuează, ba chiar se amplifica. După cum spune un prieten al rueu, psiholog specializat în cazul speculanţilor de o zi: „De ce ţi-e frică nu scapi". De aceea, foarte mulţi investitori profesionişti au şi psihologi în echipa lor, sau, cel puţin, eu de aceea am un astfel de specialist. Am şi eu propriile temeri, ca de altfel toată lumea. Cum am mai afirmat şi până acum, există multe moduri în care poţi pierde bani. Na doar pe piaţa de investiţii.

Motivul nr. 6: Persoana în cauă nu cunoaşte diferenţa dintre cheltuielile bune şi cele proaste. Se întâmplă des să primesc telefoane de la contabilul meu, sau de la consilierul pe probleme fiscale, care îmi spune: „Trebuie să mai cumperi încă o proprietate!" Cu alte cuvinte, problema este că ani câştigat prea mulţi bani şi, deci, trebuie să investesc mai mult, de exemplu în afaceri

imobiliare, pentru ca planul meu de pensionare nu poate primi alţi bani în plus. Unul dintre motivele pentru care cel bogaţi devin şi mai bogaţi este faptul ca el fac mai multe investiţii, folosindu-se de avantajele pe care le oferă legile fiscale. Pe scurt, banii care ar fi fose cheltuiţi pentru a plăti impozitele, sunt utilizaţi pentru cumpărarea de active adiţionale, fapt care înseamnă o deducere a cheltuielilor din venit, reducându-se astfel, în mod legal, impozitele datorate.

Tetraedrul prezentat anterior, este pentru mine una dintre cele mai importante reprezentări a modului în care se poate obţine un câştig foarte mare, dar ş? a felului în care acesta se poate păstra şi dezvolta. Când le arăt oamenilor diagrama, sunt adesea întrebat de ce cheltuielile fac parte din structura. Răspunsul îl constituie faptul că prin intermediul cheltuielilor noastre devenim mai bogaţi sau mai săraci, indiferent de suma de bani pe care o câştigăm. Tatăl bogat spunea adesea: „Când vrei să ştii dacă cineva va fi mai bogat sau mai sărac în viitor, nu trebuie decât să arunci o privire la coloana cheltuielilor din declaraţia sa

financiară/ Cheltuielile erau foarte importante pentru tatăl bogat. Mereu spunea: JF.există cheltuieli care te lac bogat şi cheltuieli care ce fac sărac. Oamenii de afaceri şi investitorii inteligenţi ştiu ce tip de cheltuieli ar trebui să facă, şi reuşesc şi să le controlc/e/4

„Principalul motiv pentru care creez active este că astfel pot creşte cheltuielile bune”, mi-a spus îrur-o zi tatăl bogat. „Un om obişnuit face, în principiu, numai cheltuieli proaste”. Diferenţa dintre cheltuielile bune şi cele proaste constituia unul dintre motivele fie baza pentru care tatăl bogat crea active. El proceda astfel pentru că activele create îi puteau cumpăra alte noi active. De aceea, atunci când eram copil şi mă plimbam cu el pe plajă, privind către costisitoarea sa proprietate, recent cumpărată, mi-a spus: „Nici eu nu-mi pot permite acest teren. Dar prin afacerea mea l-am putut obţine”.

Dacă înţelegi legile fiscale aplicabile pentru cadranul P, îţi vei da şeamr. Imediat că cei bogaţi devin şi mai bogaţi deoarece legile fiscale permit celor din acest cadran, mai mult decât în cazul

celorlalte cadrane, să construiască, să creeze, sau să cumpere alte active înainte de a plăti impozitele. De fapt, legile fiscale apr oape că îţi cer să faci mai multe investiţii din banii pe care îi câştigi, înainte de calcularea impozitelor, de aceea primesc cu acele telefoane şi sunt sfătuit să mai cumpăr proprietăţi sau o altă companie. Cei din cadranul A, pe de altă parte, îşi folosesc banii rămaşi după plata impozitelor pentru construirea, crearea sau cumpărarea de noi active.

Ce să faci cu prea mulţi bani

„Dacă vrei să fii bogat, trebuie să ai un plan care să te ajute să câştigi cât mai mulţi bani, şi trebuie, de asemenea, să ai un plan pentru cum vei folosi aceşti bani, înainte de a-i câştiga. Dacă nu ai acest al doilea plan, înainte de a câştiga banii, cd mai probabil îi vei pierde mai repede decât i-ai obţinut/ Tatăl bogat m-a îndemnat să studiez investiţiile în afaceri imobiliare tocmai pentru ca să înţeleg cum se desfăşoară acest proces înainte de a avea foarte mulţi bani. Asătăzi, când contabilul meu mă sună şi-mi spune: „Ai prea mulţi bani. Trebuie să mai faci investiţiicil ştiu deja unde să-mi plasez banii,

structurile de afaceri pe care trebuie să le folosesc şi ce să cumpăr cu acei bani. Îmi sun agentul şi mai cumpăr nişte proprietăţi. Dacă aleg să cumpăr titluri de valoare, de obicei îmi sun consilierul financiar şi cumpăr un produs de asigurări, care îmi va cumpăra apoi acţiunile, obligaţiunile sau fondurile mutuale. Altfel spus, industria asigurărilor creează produse speciale de asigurări pentru oamenii bogaţi, care deţin afaceri. Când o afacere cumpără asigurări, acestea reprezintă o cheltuială a companiei, cheltuială care se va transforma în activ pentru proprietar, aducându-i numeroase avantaje legate de plata impozitelor. Cu alte cuvinte, când contabilul meu sună, o mare parte din bani este deja cheltuită conform unui plan dinainte stabilit. Însă aceste cheltuieli sunt cheltuieli bune. Care te fac mai bogat şi îţi conferă siguranţa financiară. De aceea, consilierul financiar şi agentul de asigurări sunt nişte membri foarte importanţi ai echipei oamenilor de afaceri bogaţi.

De-a lungul anilor, am văzut mulţi oameni care au creat afaceri foarte profitabile, dar care au dat faliment în final. De ce? Pentru că nu şi-au controlat

cheltuielile. În loc să-şi folosească banii pentru achiziţia de noi active, cum sunt proprietăţile sau titlurile de valoare, ei au făcut cheltuieli frivole, şi-au cumpărat case mai mari, iahturi frumoase, maşini rapide şi prieteni noi. În loc să devină mai puternici din puner de vedere financiar, au devenit mai slabi cu fiecare dolar câştigat şi apoi cheltuit.

Cealaltă faţă a monedei

Tatăl bogat spunea mereu: „Oamenii bogaţi văd cealaltă faţă a monedei uitându-se la coloana de cheltuieli. Cei mai mulţi oameni consideră cheltuielile un lucru negativ, din cauza cărora ajungi sărac. Când îţi vei da seama că aceste cheltuieli te pot face mai bogat, abia atunci ţi se va arăta şi cealaltă faţă a monedei". El mai spunea: „Când reuşeşti să *ceva* dincolo de coloana cheltuielilor, e ca şi cum ai trece printr-o oglindă, asemeni lui Alice din *Alice în Ţara Minunilor.* De îndată ce Alice a păşit dincolo de oglindă, a putut vedea o lume bizară, care, din mai multe puncte de vedere, o reflecta pe cea aflată de partea cealaltă a oglinzii" N11 prea înţelegeam ce însemnau cele două feţe ale monedei, dar tatăl bogat mi-a spus: „Dacă vrei să fii

bogat, trebuie să cunoşti speranţele, temerile şi iluziile fiecărei feţe ale monedei”.

I. n timpul uneia dintre întâlnirile cu tatăl bogat, el mi-a spus un lucru care mi-a schimbat modul de gândire, din cel al unui om sărac, în cel al unui om bogat. Taul bogat mi-a spus: „Având un plan pentru a deveni bogat, şi înţelegând legile fiscale, dar şi pe cele ale corporaţiilor, poc folosi coloana cheltuielilor ca să mă îmbogăţesc Omul obişnuit îşi foloseşte coloana cheltuielilor pentru a deveni sărac. Acesta e unul dintre motivele cele mai importante pentru care unii devin bogaţi, iar alţii ajung săraci. Dacă vrei să ajungi bogat şi să rămâi bogat, trebuie să deţii controlul asupra propriilor cheltuieli”. Dacă înţelegeţi această afirmaţie, veţi înţelege şi de ce tatăl bogat voia să aibă un venit mic şi cheltuieli mari. Acesta era modul lui de a se îmbogăţi. El spunea: „Cei mai mulţi oameni ajung, în ceic din urmă, să-şi piardă banii şi să dea faliment deoarece continuă să gândească precum oamenii săraci, iar oamenii săraci vor un venit mare şi cheltuieli reduse. Dacă nu reuşiţi să-ţi schimbi acest mod de gândire, vei trăi mereu cu teama de a

nu pierde banii, încercând să cheltuieşti cât mai puţin, în loc să te comporţi inteligent şi să devii din ce în ce mai bogat. Odată ce vei înţelege de ce un om bogat vrea să aibă cheltuieli mari şi un venit mie, atunci vei vedea şi cealaltă faţă a monedei”.

O *chestiune deosebit de importanta*

Acest ultim paragraf este unul dintre cele mai importante din această carte. De fapt, întreaga carte a fost gândită pornind de la acest paragraf. Dacă nu îl înţelegeţi, vă recomand să apelaţi la un prieten care a citit şi el cartea şi să discutaţi cu el, pentru a aprofunda mai mult ideile cuprinse. Nu mă aştept să fiţi neapărat de acord cu aceste idei. Este suficient să începeţi să înţelegeţi ceea ce vreau să spun. Poate veţi începe să vedeţi că mai există încă o în me, cea a banilor foarte mulţi şi poate veţi înţelege cum aţi putea deveni o parte din acea lume. L ală! bogat spunea: „Oamenii care nu-şi schimbă modul de gândire în privinţa banilor, vor vedea o singură faţă a monedei, pe aceea în care nu sunt suficienţi bani. S-ar putea ca ei să nu vadă niciodată cealaltă faţa a monedei, cea a unei lumi în care există foarte mulţi bani, chiar dacă reuşesc să câştige, într-un fel sau altul, sume mari de bani”.

Înţelegând că există o lume a banilor foarre mulţi, înţelegând legii e fiscale şi cele ale corporaţiilor, şi de ce controlul asupra propriilor cheltuieli este aut de important, veţi începe să vedeţi o cu totul altă lume, o lume pe care foarte puţini reuşesc să o vadă. Dar acest proces începe mai întâi în psihicul vostru. Dacă vă puteţi schimba modul de gândire, veţi reuşi să înţelegeţi de ce tatăl bogat Spunea mereu: „Eu mă folosesc de cheltuieli ca să devin din ce în ce mai bogat, iar oamenii obişnuiţi fac cheltuieli ca să devină din ce în ce mai săraci”. De aceea, eu consider materiile cu tematică financiară ca fiind foarte importante pentru sistemul nostru de învăţământ. Şi, de aceea jocurile mele educaţionale *Cashflov;* vă pot ajuta să descoperiţi o lume a banilor pe care puţini oameni o vor descoperi vreodată. Situaţia financiară este precum oglinda din „Alice în Ţara Minunilor”. În jocul „Casbflov/”, învăţând cum să completele o declaraţie financiară, jucătorul avansează de la „traiectoria rutinei” a vieţii de *v*| cu zi, la „cursa rapidă” a lumii investiţiilor, lume care începe cu investitorul acreditat.

De ce este un lucru bun să ai un venit mic şi cheltuieli mari?

După cum spunea tatăl bogat: „Banii nu sunt decât o

idee”. Tar aceste ultime paragrafe conţin nişte idei foarte importante. Dacă înţelegeţi într-adevăr de ce este bine să ai un venit inie şi nişte cheltuieli mari, atunci puteţi trece mai departe. Dacă nu, vă recomand să discutaţi acest aspect cu cineva care a citit, de asemenea, cartea. Această idee constituie punctul central ai cărţii, explicând în acelaşi timp şi de ce atâţia oameni bogaţi ajung să dea faliment. Aşadar, vă rog să încercaţi să înţelegeţi cât mai bine această idee, pentru că nu are sens să fii creativ, **să** dispui de active, **să** câştigi o mulţime de bani, doar ca apoi să îi pierzi pe toţi. Când am studiat regula **90/10** am descoperit ca cei **90%** din oameni, care câştigă **10%** din bani, sunt oameni care doresc să aibă un venit mare şi cheltuieli mici. De aceea –, ci îşi menţin situaţia financiară la care au ajuns.

Sfat îndrumător

Aşadar, întrebarea este: „Cum poţi deveni bogat având un venit mic şi nişte cheltuieli mari?” Răspunsul îl găsim în modul în care investitorul sofisticat utilizează legile fiscale şi pe cele ale corporaţiilor pentru a aduce acele cheltuieli înapoi, în coloana venitului.

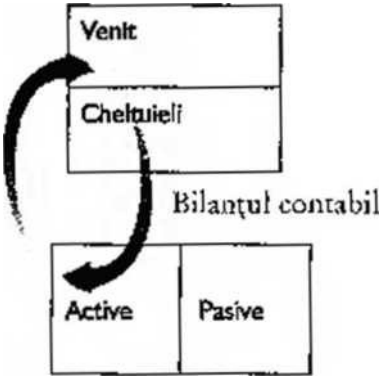
Spre exemplu:

Aceasta este o schemă care sintetizează ceea ce

încearcă să facă investitorului sofisticat

Aceasta este schema care ilustrează modul în care 10% dintre oameni câştigă 90% din bani:

Declaraţia de venit

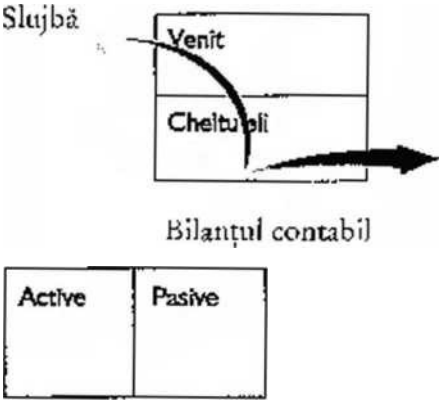


Din nou, întrebarea care se pune este: „Cum poţi deveni bogat având un venit mic şi nişte cheltuieli mari?”

Dacă începeţi să înţelegeţi cum şi de ce este necesar acest lucru, atunci veţi cunoaşte *o* lume a abundenţei financiare.

Comparaţi schema anterioară cu următoarea:

Aceasta este schema care ilustrează modul în care 90% din oameni câştigă 10% din bani:



Declaraţia de venit

Aceasta este schema financiară a majorităţii populaţiei lumii. Altfel spus, hanii intră şi ies din coloana cheltuielilor fără a se mai întoarce vreodată. De aceea, cei mai mulţi dintre oameni încearcă să facă economii, să ducă un trai cumpătai şi să scadă cheltuielile. Schema de mai sus este, de asemenea, şi schema celor care aiirmă cu hotărâre: „Casa mea este un activ". Şi asta deşi banii ies prin coloana cheltuielilor şi nu mai vin înapoi, ce) puţin nu imediat. Sau a persoanelor care spun: „Pierd bani în fiecare lună, dar guvernul îmi acordă o scutire de ia plata, impozitelor pentru acest lucru", în loc să spună, mai degrabă: „Câştig bani din

investiţii, iar guvernul îmi acordă o scutire de impo /.it ca să câştig aceşti bani”.

Tatăl bogat spunea: „Una dintre cele mai importante modalităţi de control pe care o poţi avea se găseşte în această întrebare: «. Ce procent din banii care ies prin coloana cheltuielilor, se întoarce în coloana venitului în aceeaşi lima? Tatăl bogat a petrecut ore şi zile întregi discutând cu mine despre acest lucru. Înţelegând punctul său de vedere, am descoperit o lume complet diferită, pe care cer mai mulţi dintre oameni nu o văd niciodată. Am văzut o lume a bogăţiei care creşte mereu, spre deosebire de oamenii care muncesc din greu, câştigă o mulţime de bani, dar îşi menţin cheltuielile la un nivel cât mai scăzut. Puneţi-vă, deci, şi voi, aceeaşi întrebare: „Ce procent din banii care ies prin coloana cheltuielilor se întoarce în coloana venitului în aceeaşi lună?” Daci veţi înţelege cum se face acest lucru, veţi fi capabili să vedeţi şi să creaţi o lume a bogăţiei mereu în creştere. Dacă aveţi di fi cui câţi în a înţelege această idee, găsiţi pe cineva care a înţeles şi discutaţi cu acea persoană! Astfel, veţi începe să descoperiţi cum anume procedează

un investitor sofisticat. De aceea, consider că merită să citiţi. Şi să discutaţi despre această carte cât mai des. Căci scopul ei este tocmai de a schimba mentalitatea omului care consideră că trăieşte într-o lume a sărăciei, într-o mentalitate caracteristică celui care vede o lume plină de bani.

Care este valoarea unei afaceri piramidale de marketingf

Când discut cu companiile piramidale de marketing, le spun adesea; „Nu ştiţi cât valorează afacerea voastră piramidală de marketing.”Fac afirmaţii de genul acesta pentru că multe asemenea organizaţii se concentrează pe un singur aspect: câţi bani poate genera respectiva afacere. Eu le atrag atenţia că nu sunt atât de importanţi banii pe care îi câştigă, cât banii pe care îi pot investi înainte de a plăti impozitele, în cadranul A nu se poate face acest lucru. Din punctul meu de vedere, acesta este unul dintre cele mai mari avantaje ale unei companii piramidale de marketing. Dacă este folosită cum trebuie, o afacere de marketing în reţea vă poate face mult mai bogaţi decât vă poate face simplul venit rezidual pe care afacerea îl generează. Am mai

mulţi prieteni care au câştigat zeci de milioane de dolari din marketing în reţea şi care astăzi sunt încă l-ai îţi. Când mă adresez liderilor organizaţiilor piramidale de marketing le reamintesc faptul că o parte vitală a slujbei lor este mi doar să-i înveţe pe oameni cum să câştige o mulţime de bani, ci şi cum să-i păstreze, pentru că, în cele din urmă, prin intermediul cheltuielilor lor vor ajunge bogaţi sau săraci.

De ce este mai bine să ai mai multe afaceri şi nu una singură?

Cei implicaţi în afaceri de genul celor piramidale de marketing nu sunt singurii care nu reuşesc să-şi dea seama de adevărata valoare a afacerii lor. Am întâlnit mulţi oameni de afaceri care ştiu cum să construiască o afacere, însă nu realizează care est e valoarea ei adevărată. Acest lucru se întâmplă din cauza conceptului, foarte popular în ziua de azi, conform căruia o afacere se construieşte pentru ca, în final, să fie vândută. Această abordare aparţine omului de afaceri care nu ştie ceea ce un investitor sofisticat cunoaşte despre legile fiscale şi legile corporaţiilor. Astfel, în loc să creeze o afacere

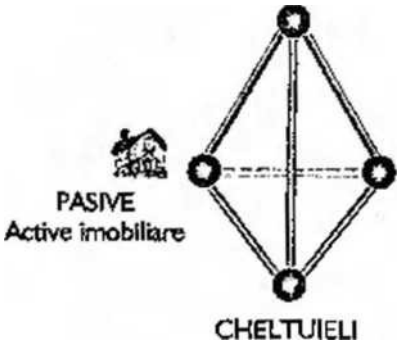
pentru a cumpăra active, ei doar pun bazele afacerii, o vând, plătesc impozitele, depun banii la bancă şi apoi o iau de la capăt.

Am avut mai mulţi prieteni care au construit afaceri doar ca să le vândă mai apoi. Doi dintre ei şi-au vândut companiile dar, după aceea, au pierdut toţi banii obţinuţi în următoarea afacere cu capital de risc. Au pierdut deoarece regula 90/10 a supravieţuirii în lumea afacerilor este încă valabila. Aceştia doi prieteni făceau parte din cadranul L şi au construit afaceri speciiice cadranului P. Apoi, au vândut aceste afaceri unor persoane din cadranul P. Cumpărătorii au recunoscut valoarea, adesea nesesizabila, a unei afaceri specifice cadranului P. Aşadar, prietenii mei care şi-au vândut afacerile, au ajuns în e de din urma faliţi, deşi câştigaseră din această vânzare câteva milioane de dolari. Însă afacerile pe care ei le-au vândut i-au făcut şi mai bogaţi pe noii proprietari.

U/i om de afaceri abil şi un investitor sofisticat vor face tot posibilul să păstreze afacerea cât mai rmilt cu putinţă, pentru a achiziţiona cât mai multe active, iar apoi să o vândă, cu impozite de plătit cât

mai mici, şi încercând să păstreze cât mai multe dintre active. După cum spunea tatăl meu bogat: „Motivul principal pentru care construiesc o afacere îl reprezintă activele pe care această afacere mi le poate achiziţiona/ Pentru mulţi antreprenori, afacerile lor constituie singurul activ pe care îl au, pentru că ci folosesc o strategic care constă în construirea unei singure corporaţii şi nu reuşesc să valorifice puterea unei strategii de investiţii bazate pe mai multe corporaţii. (Menţionez din nou că pentru o asemenea strategic aveţi. Nevoie de o echipă de consilieri profesionişti.) Acest lucru subliniază faptul ca cel mai mare avantaj al cadranului P îl constituie legile fiscale care se aplică în cazul acestui cadran şi care îţi permit să-ţi cheltuieşti banii, înainte să-ţi plăteşti impozitele, şi să devii şi mai bogat, legi care, de fapt, te răsplătesc pentru ca investeşti cât mai mulţi hani. Până la urmă, tot cei bogaţi fac legile.

Puterea cheltuielilor



AFACERE

Venit

PORTOFOLIU Titluri de valoare

Acesta este motivul pentru care cheltuielile pot constitui atât un activ, cât şi un pasiv, indiferent de câţi bani câştigi. Una **dimre cauzele pentru care** 90% din **oameni deţin doar** 10% din **bani este că aceştia nu ştiu cum să cheltuiască hanii pe care îi câştiga. După cum spunea tatăl bogat: „Un om bogat poate transforma lucruri fără valoare în bani. Dar cei mai mulţi dintre oameni transformă banii în lucruri fără valoare”.**

Care este, deci, răspunsul la întrebarea: „De ce ajung oamenii bogaţi să dea faliment?” „Din acelaşi motiv pentru care oamenii săraci rămân săraci şi cei

din clasa de mijloc se confruntă mereu cu probleme financiare”. Motivul pentru care cei bogaţi, cei săraci şi cei din clasa de mijloc ajung la faliment este faptul ea îşi pierd controlului asupra cheltuielilor lor. În loc să se folosească de cheltuielile lor pentru a deveni bogaţi, ei le folosesc ca să devină săraci.

ETAPA A EI. NCEA

Cum să dăruieşti altora din banii tăi?

Eşti pregătit s şi altora o parte din Banii tăi?

Al zecelea tip de control al investiţiilor: controlid asupra dăruirii banilor

Nu de mult, un Cost coleg de liceu, Dilâi, **m-a invitat la o partidă de golf. Dan a fost întotdeauna un bun jucător de golf şi, cum eu nu mai jucasem de câteva luni bune, am cziut la început. Însă mi-am dat seama că scopul invitaţiei nu era să ne întrecein într-un joc de golf, ci să petrecem timpul împreună pentru a reînnoi o veche prietenie, aşa că Am acceptat invitaţia.**

În timp ce mergeam cu masinuţa de golf, umilit fiind de jocul foarte bun al lui Dan, conversaţia s-a îndreptat către viaţa pe care o ducea fiecare în prezent. Când i-am spus că mă pensionasem şi ca puneam bazele unor afaceri, una pentru a o face publică şi cealaltă privată. Dan s-a înfuriat foarte tare. M-a acuzau că sunt lacom, că nu mă gândesc decât la mine şi că îi exploatez pe cei săraci. După ce, timp de o oră, am încercat să-mi păstrez calmul, în cele din urmă am cedat şi i-am spus:

„Ce anume te face şi crezi că Oamenii bogaţi sunt lacomi? *

FI mi-a răspuns:

„Faptul ci nu văd decât oameni săraci peste tot şi niciun om bogat care să facă ceva pentru că”.

Dan este avocat din oficiu pentru cei care nu-şi pot permite să angajeze un avocat.

„Prăpastia dintre bogaţi şi săraci este mai mare ca oricând şi situaţia nu se îmbunătăţeşte. Sunt familii care nu mai au speranţa că vor scăpa vreodată de sărăcie. Au renunţat la visul pe care a fost înălţau America. Iar cei ca tine câştigă din ce în ce mai mulţi bani. Numai la asta te port gândi? Să faci afaceri şi să te îmbogăţeşti? Ai devenit la în de rău ca tatăl lui Mike... un om bogat şi lacom, care n-a făcut altceva decât să se îmbogăţească şi mai mult”.

Pe măsura ce jocul a continuat. Dan a început să se calmeze. În cele din urmă, la finalul partidei de golf, am căzut de acord să ne întâlnim a doua zi la restaurantul hotelului ca să-i arăt un proiect la care lucram.

A doua zi i-am arătat lui Dan jocul meu educaţional.

„La ce foloseşte acest joc?” m-a întrebat el, după

ce ne-am aşezat la masă.

Prezentându-i jocul, i-am explicat teoria mea, potrivit căreia sărăcia este provocată de lipsa de educaţie.

„Sărăcia este o situaţie care se învaţă", am spus. „Se învaţă acasă. Având în vedere faptul că şcoala nu te învaţă nimic despre bani, acasă înveţi despre aceste lucruri".

„Deci ce te învaţă acest joc?" m-a întrebat Dan.

„Te învaţă vocabularul specific domeniului financiar", i-am răspuns. „În opinia mea, cuvintele sunt cele mai importante instrumente, sau active, pe care le au oamenii, deoarece cuvintele au un clect asupra minţii noastre, prin intermediul căreia ne creăm propria realitate. Problema multora dintre oameni este că ei termină şcoala, se muta la casele lor, fără să înveţe sau să înţeleagă vocabularul financiar... aceasta fiind cauza problemelor financiare cu care se confruntă întreaga viaţă".

Dan **studia atent planşa tio joc** în **timp ce chdneriţa ne-a adus încă un rând de cafcic.**

„Deci tu ai de gând să pui capăt sărăciei cu un joc?" m-a întrebat el, sarcastic.

„Nu”, am spus, râzârni. „Nu sunt atât de naiv sau atât de optimist. Jocul l-am creat în primul rând pentru cei care vor să devină oameni de afaceri şi investitori. Managementul fluxului de numerar este o aptitudine de bază, indispensabilă pentru oricine vrea să devină bogat”.

„Deci jocul tiu este pentru oamenii care vor să devină bogaţi, nu pentru a-i ajuta pe cei săraci?” a spus Dan, începând să se enerveze din nou.

Am început din nou să râd, observându-i reacţia plină de emoţie.

,: Nu, nu, nu”, am repetat eu. „Nu am creat acest produs pentru a-i exclude pe cei săraci. Repet: am creat acest joc pentru oamenii care vor să devină bogaţi, indiferent dacă aş iaz i ci sunt bogaţi sau săraci”.

Privirea lui Dan a devenit mai puţin înverşunată.

„Exact”, am spus eu, încet. „Produsele mele sunt menite celor care vor să fie bogaţi, am repecat. Produsele mele nu pot ajuta pe nimeni, indiferent de situaţia financiară, dacă respectiva persoană nu îşi doreşte mai întâi să devină bogată. Troduseţe mele nu vor ajuta o persoană bogata sau o

persoană din clasa de mijloc decât dacă aceasta vrea să se îmbogăţească şi mai mult”.

Dan mă privea dezaprobator. Era din ce în ce mai furios. În ceic din urmă a spus:

„Adică, vrei să-mi spui că mi-am petrecut toată viaţa încercând să ajut oamenii şi că de fapt acest lucru nu este posibil

„Nu, nu asta vreau să spun. Nu pot comenta ceea ce l aci tu, sau cât de eficient eşti. De altfel, nu sunt eu în măsura să te judec”.

„Atunci ce vrei, de fapt, să spui?” a întrebat Dan.

„Vreau să spun că unui poţi ajuta pe oameni **decât dacă ei vor într-adevăr să se ajute singuri”, am răspuns cu „Dacă un om nu doreşte să devină bogat, atunci produsele mele nu au nicio valoare”.**

Dan asculta în linişte, atent la distincţia pe care încercam eu să o evidenţiez.

„Ca avocat, se întâmpla deseori **să ofer sfaturi oamenilor. Dar mulţi nu le urmează”, a spus el. „Când îi revăd, după un an sau doi, situaţia lor este aceeaşi. Ajung din nou la închisoare, sau sunt arestaţi iar pentru violenţa domestică, sau altceva. I. a asta te referi?**

Sfaturile nu sunt de niciun folos dacă oamenii nu vor cu adevărat să-şi schimbe modul de viaţă? *

„Da, asta vreau să spun, am răspuns eu. „De aceea, cele mai bune diete şi exerciţii nu funcţionează decât dacă persoana respectivă îşi doreşte cu adevărat să slăbească. Şi de aceea e o pierdere de timp şi un deranj pentru întreaga clasă să încerci să predai ceva unui elev care nu este interesat deloc de acel curs. Este greu să înveţi pe cineva dacă respectiva persoană nu este interesată să înveţe. Şi asta e valabil şi pentru mine. De exemplu, nu mă interesează să învăţ să mă lupt cu rechinii. Deci nu mă poli obliga sa învăţ. Lucrurile stau altfel, însă, dacă este vorba despre golf. Voi învăţa mult, voi exersa ore întregi şi voi plăti bani grei pentru lecţiile de golf, pentru că vreau cu adevărat să învăţ să joc”.

Dan a încuviinţai.

„Înţeleg, a zis el.

„Şi, totuşi, nu ţi-am arătat jocul meu pentru a înţelege parica legată de modul în care poţi să devii bogat”, am spus. „Vreau să-ţi arăt ceea ce tatăl bogat ne-a învăţat pe Mike şi pe mine despre cum

să fii generos. Despre cum să dăruieşti şi altora, din banii tăi". În următoarele 10 minute, i-am explicat etapa a cincea din planul tatălui bogat, subliniind faptul că generozitatea şi operele de caritate constituiau o parte importantă a planului. Arătând spre tabla de joc, i-am spus lui Dan:

„Tatăl lui Mike ne-a învăţat despre cele cinci etape, distincte ale procesului îmbogăţirii. Etapa a cincea se referă k responsabilitatea pe care o avem, de a dărui şi altora din banii noştri, odată ce am devenit bogaţi. Tatăl lui Mike credea cu tărie că puterea banilor trebuie folosită altfel, nu prin strângerea şi păstrarea averilor". „Aşadar, ai introdus etapa a cincea din planul tatălui lui Mike, în jocul tău?" m-a întrebat Dan, neîncrezător. „Jocul tău învaţă nu doar cum să te îmbogăţeşti, ci şi cum să fie generos?"

Am aprobat:

„Da, face parte din plan şi ocupă un loc foarte important în cadrul acestuia".

l>an ştia cine csie tatăl bogat, căci copilărise cu Mike şi cu mine. Auzise despre planul de investiţii pe care eu şi tatăl bogat îl realizaserăm când m-am

întors din Vietnam. Dan ştia prin cate am trecut până să ajung om de afaceri şi investitor. Când i-am explicat etapele a treia şi a patra, în care este vorba despre investiţii şi cum să te îmbogăţeşti, şi-a pierdut cumpătul. Acum, afla despre etapa a cincea.

„După cum am mai spus, etapa a citite a este poate cea mai importantă etapa a planului tatălui bogat şi de aceea am introdus-o în jocul meu”, am spus eu.

„Deci în ce constă etapa a cincea?” a întrebat Dan. „Arată-mi pe planşa de joc”.

I-am arătat apoi pătrăţelele roz de pe planşă, jocul este compus din două drumuri diferite: unul circular, în interior, numit „Traiectoria Rutinei”, iar altul aflat în exterior, în formă dreptungliiulara, numit „Ruta Rapidă”, unde investesc cei bogaţi.

„Aceste pătrăţele roz reprezintă etapa a cincea”, am spus eu arătând către unul dintre pătrate.

„Bibliotecă pentru copii”, a citit Dan ce scria în colţul pătratului pe care îl indicasem eu.

Am arătat apoi către un alt pătrat.

„Centru de cercetare a cancerului”, a citit Dan.

„Aici este alt pătrat”, am spus eu indicând pe

planşa de joc.

„Un dar”, a spus Dan citind ce scria. „Vrei să-mi spui că ai introdus pătratele cu acţiuni caritabile în «Ruta Rapidă»? Acolo unde investesc cei foarte bogaţi?”

Încuviinţând, am spus:

„Da. «Ruta Rapidă» înseamnă două visuri: visul propriei bunăstări şi visul de a crea o lume mai bună cu ajutorul averii talc”.

„Adică tatăl lui Mike v-a învăţat nu doar cum să fiţi bogaţi, ci şi generoşi?” a întrebat Dan, dând uşor din cap.

L-am aprobat în timp ce îi arătam acţiunile caritabile aflate pe „Ruta Rapidă”.

„Tatăl bogat spunea că unul dintre tipurile de control cele mai importante ale unui investitor este cel asupra modalităţilor prin care banii pe care i-a câştigat se pot întoarce înapoi în societate”.

„Avea reputaţia unui om bogat şi lacom”, a zis Dan, „Mulţi oameni spuneau lucruri îngrozitoare despre el, despre cât de lacom era”.

„Asta credeau cei mai mulţi oameni”, am răspuns, „Mike şi cu mine, însă, ştiam că nu este aşa. Cu cal

câştiga mai mult, cu atât oferea mai mult. Dar nu făcea cunoscut acest lucru”.

„N-am ştiut despre asta” a spus Dan. „Aşadar, şi-a petrecut ultimii ani din viaţă dăruindu-şi banii înapoi societăţii”.

„Hi bine» nu chiar toţi banii. A vrut să le lase şi copiilor o parte. Ceea ce voiam să accentuez este că mulţi oameni au această concepţie despre cei bogaţi, ca fiind avizi de bani. Din cauza acestei concepţii, ci nu reuşesc să vadă cum stau lucrurile în realitate şi că nu toţi oamenii bogaţi sunt lacomi. Dacă te uiţi cu atenţie, vei vedea că mulţi dintre cei foarte bogaţi au avut o contribuţie financiară enormă în cadrul societăţii, Gândeşte-te la câte a dat înapoi societăţii Andrew Carnegic prin bibliotecile sale, Hemy I; ord prin Fundaţia Ford, familia Rockcfelier prin Fundaţia Rockcfeller! Idolul meu, George Soros, cel care a pus bazele Fondurilor Quantum, acordă sume enorme de bani cu scopul de a crea o societate globală şi de a promova o mai bună înţelegere a domeniului financiar în rândul naţiunilor. De multe Ori, însă, noi nu auzim decât lucrurile neplăcute pe care le spun liderii politici

despre el şi fondul său de protecţie.

John D. Rockcâciler nu numai că a întemeiat o fundaţie caritabilă, dar a şi donat sume mari Universităţii din Chicago, cum de altfel donează mulţi dinuc foştii absolvenţi înstăriţi şcolilor în care au învăţat. Alţi oameni foarte bogaţi chiar au fondat instituţii de învăţământ superior, ca de exemplu Stanford, care a londat Universitatea Stanford, Duke, care a fondat Universitatea Duke. Cei bogaţi au fost întotdeauna foarte generoşi în privinţa învăţământului superior".

„Şi Universitatea Vanderbilta fost fondata de un antreprenor foarte bogat", a adăugat Dan. „Înţeleg că cei bogaţi creează locuri de muncă şi oferi bunuri şi servicii pentru a îmbunătăţi pe cât posibil viaţa. Iar acum îmi spui că deseori ci oferă comunităţii banii pe care i-au câştigat?"

„Exact asta vreau să spun", l-am răspuns. „Şi totuşi, sunt mulţi oameni care văd doar **o latură a celor bogaţi, aceea pe care ei o consideră lăcomie. Ştiu că există oameni bogaţi care sunt într-adevăr** lacomi, **dar sunt şi oameni săraci la fel de lacomi/18**

„Aşadar, tatăl bogat a dăruit din averea sa

societăţii?” m-a întrebat Dan, din nou.

„Da”, am răspuns eu. „Etapa a cin cea a planului său îl făcea cel mai fericit. De altfel, operele sale caritabile i-au crescut cheltuielile, i-au redus venitul şi astfel a putut vedea de partea cealaltă a oglinzii”.

„Poftim?” a întrebat Dan confuz. „Care oglindă?”

„Nu conteafcă”, am spus eu. „Important este *ci* oportunitatea de a fi generos l-a făcut fericit din mai multe puncte de vedere.*

„Către cine a făcut donaţii? K a întrebat Dan.

„Având în vedere faptul că propriul sau tată a murir de cancer, fundaţia tatălui bogat a donat sume foarte mari pentru cercetarea cancerului. De asemenea, a construit o secţie dedicata bolnavilor de cancer într-un mic spital din provincie, pentru ca aceştia să îi aibă aproape, în timpul spitalizării, pe cei dragi. Fiind un om foarte religios, tatăl bogat a construit şi o clădire cu săli de clase pentru biserica pe care o frecventa, care să permită mai multor copii să meargă la cursurile de religie de duminică. A fost, totodată, şi un protector al artei, achiziţionând diferite obiecte de artă de la mulţi

artişti talentaţi şi donând bani muzedor. Însă, cel mai importam lucru este că fundaţia lui este atât de bine condusă, încât, chiar şi după moartea sa, va continua să câştige şi să doneze bani. Chiar şi după moarte, el încă are o contribuţie foarte mare la bunăstarea societăţii. Trusturile şi fundaţiile pe care le-a înfiinţat vor sprijini multe cauze nobile mulţi ani de acum înainte**

„Şi-a planificat să aibă o mulţime de bani în timpul vieţii, dar şi după moarte”, a spus Dan.

„A avut, într-adevăr, un plan”, am răspuns eu.

„Aşadar, jocul tău *Casbfifrw* chiar conţine tot ceea ce te-a învăţat tatăl bogat: cum *şi* faci bani. Şi cum să-i dăruieşti înapoi societăţii”, a spus Dan.

„M-am străduit să includ în jocul meu toate lucrurile importante pe care le-am învăţat de la tatăl bogat despre bani. Iar importanţa actelor de caritate este unul dintre lucrurile pe care le-am învăţat de la el”, am răspuns eu, „Mi-a arătat cum sa să-mi câştig şi să-mi administrez banii, şi cum să-i ofer apoi societăţii”.

„Mi-aş dori ca mai mulţi oameni să facă asta! * a spus Dan.

„Dar în mod sigur aşa va fir am răspuns. „Uuă-te la generaţia celor născuţi în anii 501 Mulţi dintre ei au fost hippy în anii 60, ajungând acum multimilionari. Peste câţiva ani, fluxul lor de bani va fi o adevărată forţă. Mulţi dintre aceşti foşti activişti hippy, dar şi alţii din aceeaşi generaţie, sunt acum oameni foarte responsabili din punct de vedere social. Ceea ce au învăţat în anii ’60, în vremea facultăţii, când erau săraci, se va materializa în următorii ani. Idealurile lor, împreună cu averea lor, vor constitui o importantă forţă financiară, politică şi socială în lume. Cred că ei vor fi cei care vor înfăptui actele de caritate pe care guvernul nostru nu îşi permite să le facă astăzi. Mulţi dintre aceşti oameni bogaţi, din generaţia exploziei demografice din anii 50, vor pune în aplicare faptele de responsabilitate socială pe care doreau să Je facă în vremea când erau săraci – acum, însă, suni bogaţi-*

„Şi ce te face să crezi că vor fi generoşi?” a întrebat Dan. „Faptul că acest lucru se întâmpla deja, am răspuns eu. „l ed Turner a oferit un miliard de dolari Organizaţiei Naţiunilor Unite şi l-a mustrat

pe Bill Gates şi pe alţii ca el, pentru că nu sunt destul de generoşi. În mai puţin de 3 ani, după această provocare lansată de Turner, Bill Gates singur a donat 4 miliarde de dolari pentru diferite cauze... iar Gates este încă tânăr. Imaginează-ţi cât va dona în anii următori! *

„Dar n-a făcut asta pentvu că era în proces cu guvernul federal?" a întrebat Dan. „A donat oare banii doar ca să-şi îmbunătăţească imaginea?"

„Mulţi jurnalişti vor să sublinieze as la în articolele despre generozitatea lui. Dar vreau să te întreb, câţi jurnalişti au **donat 4 miliarde de dolari l-am întrebat eu, încet. „F, stc un fapt cunoscut că, doar în anul 1999, Bill Gates a avut o echipă de angajaţi care lucrau cu norma întreagă, având ca unica sarcină distribuirea prin donaţii a 325 milioane de dolari. Câţi jurnalişti au donat 325 milioane de dolari în 1999? Aşadar, chiar dacă a fost nevoie de atenţionarea lui Ted Turner, el este unul dintre cei care donează bani. Iar cei din generaţia de oameni bogaţi despre care am vorbit mai devreme, se vor întrece în a fi generoşi, creând o adevărată presiune în acest sens. Societatea îi va**

privi eu un ochi critic pe cei bogaţi, care nu vor oferi e în averea lor unor cauze nobile”.

„Deci tatăl lui Mike a fost într-adevăr un om generos şi v-a învăţat, şi pe tine şi pe Mike, să fiţi generoşi”.

Am încuviinţau

„Şi chiar dacă mulţi oameni din oraş îl criticau pentru că era aut de bogat, el a continuat să doneze bani, dar în secret. Acest lucru i se părea un lucru firesc din punct de vedere financiar, dar îi oferea, totodată, şi o mare plăcere”.

„Nu am ştiut asta, a zis; Dan încet, eu respect, pentru ea avusese o altă părere despre el până acum. „Şi faptul că dăruia bani îl făcea fericit?”

Am dat aprobator din cap.

„În ultimii săi ani de viaţă, era cuprins de un sentiment de pace, cum 1111**-J mai văzusem niciodată. Făcuse mult bine în timpul vieţii şi a continuat să o facă şi după moarte. Viaţa sa era împlinită. Era foarte mândru de Mike şi de mine”, am continuat eu. „Mi-a spus că ştia că eu semănăm mai degrabă cu tatăl meu adevărat. Ştia că eu voi** deveni **profesor şi spera ea voi ajunge să-i învăţ şi**

pe ceilalţi ceea ce învăţasem de la el. Îşi dorea ca eu să fiu precum ambii taţi – un om bogat, dar şi un profesor”.

„Şi aşa a fost?”

„Nu”, am răspuns cu „Nu a putut sta liniştit lăsând lucrurile aşa. Întotdeauna s-a temut ca voi renunţa pe parcurs. S-a temut că nu voi stărui îndeajuns pentru a-mi materializa planul de investiţii, ceca ce ar fi însemnat că visurile mele financiare nu s-ar fi împlinit, întotdeauna s-a temut că mă voi alătura celor care se dau bătuţi, care aleg drumul uşor, în loc să facă ceea ce trebuie”.

„Mergi mai departe, ocupă-te mereu de afacerile talc şi toate visurile ţi se vor îndeplini 1” am spus eu încet. Acesta a fost ultimul sfat pe care mi l-a dat.

Readucându-mă în prezent, Dan a întrebat;

„Şi ţi s-au îndeplinit loace visurile?”

„Aproape”, am răspuns eu. „Încă mai trebuie să devin investitor suprem, iar Fundaţia noastră abia a fost creată”.

„Care Fundaţie?” a întrebat Dan.

„Când am înfiinţat Casbilow Technologies, Inc.

Împreună cu Kim şi Sharon, misiunea noastră era «Să îmbunătăţim starea financiară a oamenilor»”.

„H o misiune cam îndrăzneaţă”, a spus Dan, ridicând din sprâncene.

„Înţeleg de ce spui asta, însă noi ne îndeplinim misiunea în fiecare zi. Zilnic primim telefoane, scrisori, e-mailuri de la oameni care au început să întreprindă diverse acţiuni pentru a-şi îmbunătăţi viaţa sub aspect financiar. Am fost copleşiţi de răspunsul primit din panca oamenilor care au apelat la produsele noastre. De fiecare dată când aflăm despre cineva că şi-a îmbunătăţii situaţia financiară.

pucem spune că ne-am îndeplinit misiunea”.

„Dar Fundaţia voastră? ** a insistat Dan.

„Am creat Fundaţia pentru Studiu în Domeniul Financiar, ca o organizaţie nonprofit, prin care să dăm înapoi societăţii o parte din banii noştri. Am fost binecuvântaţi, bucurându-ne de un număr mare de clienţi şi cursanţi, astfel încât am vrur să dăruim şi noi ceva. Fundaţia noastră va. Sprijini alte organizaţii care au ca scop predarea cursurilor din sjera financiară. Spre exemplu, avem un procesor de liceu în Indiana care le predă elevilor jocurile

noastre *Cashflo Le? 101* şi *202.* El ne-a ajutat să realizăm o programă şcolară, pe care să o poată folosi şi alţi profesori la orele lor. În această primăvară, îşi va trimite elevii de liceu să predea în şcolile generale jocul *Cash/low pentru clipii.* De asemenea, mai avem şi alţi copii mai mari cave îi învaţă pe cei mici în cadrul «Clubului băieţi şi fete» din Tucson, Arizona, Suntem atât de încântaţi de acest concept «copii care îi învaţă pe alţi copii» încât sperăm să extindem programul şi în alte ţări. Fundaţia poate transforma acest lucru în realitate".

„Sună minunat, K oberi! Mă bucur **să te văd atât de pasionat de acest scop nobil, de a dărui", a spus Dan.**

„Suntem încă în faza de dezvoltare a Fundaţiei şi a programelor sale. Cel mai important este să sprijinim procesul de învăţare acolo unde putem. Kim, Siiaron şi cu mine am Josi binecuvântaţi eu succes şi de aceea vrem să căutăm în continuare modalităţi prin care să putem dărui ceva înapoi societăţii, ajutându-i pe oameni să devină elt mai pricepuţi în domeniul financiar".

Fundaţia pentru Siudiu în Domeniul Financiar este

o organizaţie nonprofit, care va avea o misiune caritabilă şi educaţională, aşa cum prevede Secţiunea 30l (kk) (3) a Codului venitului naţional din 1986, revizuit, pentru a sprijini programele educaţionale, cari labile, reli gioase şi şti iriţi hec, şi organizaţiile care promovează educaţia financiară. Pentru întrebări ne puteţi contaeia la:

Fundaţia pentru Studiu în Domeniul Financiar

O.P. 3870

Scottsdalc, A / 85261 – 5870 w vv w. Ri e hdad. Corn

Cashfjotve Tecimologies, Jne, sprijină Fundaţia, atât material cât şi prin intermediul angajaţilor ci şi prin spaţiul oferit.

ÎN CONCLUZIE

De ce nu mai este nevoie să ai bani ca să faci bani

Nu demult, în timpul unui curs de investiţii, am fost întrebat:

„În ce companie de internet mi-aţi recomanda să investesc?”

I-am răspuns:

„De ce să investeşti în compania de internet a altcuiva? De ce să nu îţi fad propria ta companie de

Internet, în care să investească alţii?”

După cum am mai spus, există multe cărţi despre investiţii, care Le învaţă cum să cumperi active. Însă această carte se referă la modalităţile prin care poţi crea active care să cumpere alte active. Aşadar, de ce să nu luaţi în considerare ideea de a crea un activ, mai degrabă decât să cumpăraţi pur şi simplu unul? Şi spun acest lucru deoarece n-a fost niciodată mai uşor decât acum, să-ţi creezi propriile active.

Lumea nu are decât 10 ani

Pe data de 11 octombrie 1998, Merrill Lyneb a anunţat prin intermediul unei pagini de publicitate în câteva dintre cele mai importante ziare americane, că lumea nu are decât 10 ani. De ce doar 10 ani? Pentru că trecuseră aproximativ 10 ani de la căderea Zidului Berlinului. Pentru unii dintre specialişiii care studiază istoria economiei, acest moment a marcat sfârşitul Erei Industriale şi începutul Erei Informaţionale.

Înainte de Era Informaţională, cei mai mulţi oameni nu puteau fi decât investitori externi. Acum că lumea are numai 10 ani, din ce în ce mai mulţi

oameni pot investi din interior mai degrabă decât din exterior. Când am răspuns: „De ce să investeşti în compania de internet a altcuiva? De ce să nu îţi faci propria ta companie de inccrnev am vrut să spun: „Acum trăim în Era informaţională, aşa că poţi fi un investitor intern în loc de unul extern*”.

Trei Ere

În Era Agrară, oamenii bogaţi erau aceia care deţineau un castel, înconjurat de vastele lor terenuri agricole. Aceştia erau monarhii sau nobilii. Dacă nu te naş ceai în acest grup, şansele de a te integra mai apoi în rândurile celor bogaţi erau foarte mici. Regula 9C/10 controla viaţa. Prin urmare, cei 10% care se aflau la putere, ajunseseră acolo prin intermediul căsătoriei, pentru că se născuseră în familii bogace, sau prin cuceriri; ceilalţi 9C% erau iobagi sau ţărani, care lucrau pământul dar nu deţineau nimic.

În timpul Ere. I Agrare, dacă erai o persoană harnică, muncitoare, aveai respectul celorlalţi; ideea potrivit căreia trebuia să fii harnic, se transmitea din tacă în fiu. Toc atunci, bogaţii cei leneşi, au început să fie dispreţuiţi 90% din oameni

munceau ea să-i întreţină pe cei 10% care nu munceau – concepţie care s-a moştenit şi ea din tacă în fiu. Aceste idei continuă să existe şi astăzi, fiind transmise din generaţie în generaţie.

Apoi, a venit era Industrială, şi averea care înainte însemna teren agricol, acum însemna deţinerea de proprietăţi. Situaţia s-a îmbunătăţit şi, pe fostele terenuri agricole au începuc să se construiască fabrici, clădiri, depozite, mine, case pentru muncitori. Deodată, valoarea pământului agricol fiertil a scăzut, deoarece acum averea consta în clădirile construite pe acesre terenuri. De fapt, s-a întâmplat un lucru interesant. Brusc, terenul fiertil a devenit mai puţin valoros decât terenul stâncos, undepraccicarea agriculturii era dificila. Terenurile stâncoase au început să fie mult mai valoroase, pentru că erau mai ieftine decât cele fiertile. În **acelaşi timp, acest tip de terenuri putea susţine clădiri mai înalte, cum sunt zgârie-norii, sau fabricile, îl, de multe ori, adăpostea resurse naturale ca petrolul, fierul, şi cuprul, care alimentau Era Industriali. Când s-a făcut trecerea de la o eră la alta, averea netă a multor fermieri a scăzut**

simţitor; pentru a-şi menţine nivelul de trai» ei au fost obligaţi să muncească mai mult şi să lucreze mai mult pământ.

Ideea ci „Trebuie să mergi la şcoală ca să îţi găseşti apoi o slujbă" a început să fie promovată în timpul F.rei Industriale. În Era Agrară, educaţia nu era neapărat necesară, dat fiind faptul că meseriile se învăţau din tată în fiu; brutarii îşi învăţau copiii să devini brutari, şi aşa mai departe. Spre sfârşitul acestei ere. Ideea de „slujbă", sau de a avea o singură slujbă pentru toc restul vieţii, devenise foarte răspândită. Mergeai la scoală, obţineai acea slujbă pentru toată viaţa, munceai din greu ca să urci în ierarhia unei companii sau a sindicatului, iar când te pensionai, compania şi guvernul, urmau să-ţi asigure nevoile.

În Era Industriala, şi cei care nu se născuseră în rândul nobililor puteau deveni bogaţi şi puternici. Poveştile despre oameni săraci ajunşi foarte bogaţi îi impulsionau pe cei ambiţioşi. Antreprenorii porneau de la zero şi ajungeau miliardari. Când Henry Ford s-a hotărât să treacă la producţia în masă a automobilului, a cumpărat un teren stâncos

şi ieftin, pe care fermierii nu îl doreau, lângă un orăşel, Detroit, şi astfel s-a născut o industrie. Familia Ford a devenit practic noua nobilime, iar cei care făceau afaceri cu ei, intrau, la rândul lor „în noua clasă a nobililor bogaţi. Nume noi începeau să devină la fel de prestigioase ca acelea ale regilor şi reginelor, nume precum: Rockcfeller, Stanford şi Carnegie. De multe ori, oamenii îi respectau şi îi dispreţuiau în aceeaşi măsură, pentru averea şi puterea pe care le deţineau.

În Era Industriajă, la fel ca în Era Agrară, numai câţiva oameni controlau cea mai mare parte a bogăţiei. Regula 90/10 era încă valabilă, însă în rândul celor 10% se putea intra acum nu doar prin naştere, ci şi prin ambiţie şi determinare personală. Regula 90/10 era valabilă pentru simplul fapt că era nevoie de mult efort şi coordonare, precum şi de bani, forţă de muncă şi terenuri pentru a construi şi controla averile. De exemplu, pentru a pune bazele unei companii de automobile sau a unei companii petroliere sau miniere, este nevoie de un capital mare; sunt necesare sume enorme de bani, mult teren şi mulţi oameni inteligenţa, cu pregătire,

pentru a construi o asemenea companie. Pe lângă coate acestea, de multe ori trebuie să faci faţă şi câtorva ani în care trebuie să îndeplineşti o scrie de cerinţe birocratice – studii de mediu, înţelegeri referitoare) a schimb, codul muncii, şi altele – pentru a începe o «asemenea afacere. În Era Industrială, nivelul de trai al majorităţii: oamenilor a crescut, dar controlul asupra averilor continua să | rămână în mâinile câtorva persoane. Regulile s-au schimbat.

Regula 90/10 s-a schimbat

Căderea Zidului Berlinului şi dezvoltarea industriei intemctului au adus şi schimbarea multor reguli. Una dintre cele mai importante reguli care s-a schimbat a fost regula 90/10. Este foarte posibil ca doar 10% din oameni să controleze întotdeauna 9C% din banj, însă există o mai mare posibilitate de a accede în grupul celor 10%. Datorită industriei internetului s-a modificat preţul pe care trebuie să-l plăteşti pentru a te alătura celor 10%. Astăzi, nu mai este nevoie să re fii născut într-o familie regală, aşa cum se întâmpla în ea Agrară. Nu mai sunt necesare sume uriaşe de bani, terenuri şi oameni pentru a putea face parte din cei 10%. Acum, preţul 1 accesului printre cei 10% este o idee, iar ideile

sunt gratis.

În Era Informaţională, nu csie nevoie decât de informaţii sau idei pentru a deveni foarte bogat. Aşadar, este posibil ca indivizi care asta/şi nu au o situaţie financiară bine definită, să se regăsească în anul următor pe lista celor mai bogaţi oameni din lume. Asemenea persoane îi depăşesc de multe ori cu uşurinţă pe cei care s-au îmbogăţii în erele trecute. Studenţi care n-au avut niciodată o slujbă ajung miliardari. Elevii de liceu îi vor întrece pe colegii lor, studenţi la facultate.

Pe la începutul anilor 90, îmi amintesc că citeam un articol dintr-un /iar, în care se spunea: „Mulţi cetăţeni ruşi s-au plâns că sub regimul comunist le-a fost înăbuşită creativitatea. Acum, când regimul comunist s-a încheiat, mulţi ruşi descoperă că, de fapt, ei nu aveau deloc creativitate". Eu cred că toţi avem o idee creatoare strălucită, care ni se pare unică, o idee care ar putea fi transformată într-un activ. Problema ruşilor, cu care se confrunta, de asemenea, mulţi alţi oameni din toată lumea, este că ei nu cunosc ceea ce am învăţat eu de la tatăl bogat, şi nu înţeleg puterea Triunghiului P I.

Cred că este foarte important să învăţăm pe cât

mai nu) ţi cum să fie oameni de afaceri şi cum să-şi transforme acea idee unică, într-o afacere care să genereze cât mai mulţi hani. Daci vom proceda astfel, prosperitatea fiecăruia va creşte, pe măsură ce Era Informaţionali se va extinde în toată lumea.

Pentru prima oară în istoria omenirii, este posibil ca refula 90/] ci să nu se mai aplice. Pentru că nu mai este nevoie să ai bani ca să faci alţi bani. Nu mai este nevoie de terenuri întinse sau de resurse naturale ca să devii bogat. Nu mai este nevoie să ai prieteni cu funcţii importante ca să devii bogat. Nu mai contează dacă provii dintr-o familie de imigranţi, nu contează ce facultate ai urmat, sau cărui sex, rasa sau religie aparţii. În zilele noastre, nu este nevoie decât de o idee, şi după cum spunea şi tatăl bogat, „Banii mi sunt decât o idee". Cu Coate acestea, pentru unii oameni cel mai greu lucru este să-şi schimbe ideile. Este mult adevărân zicala: „La bătrâneţe nu te mai schimbi". Eu cred că mai corect ar fi: „Nu poţi schimba pe cineva care se agaţă de o idee de demulu, indiferent dacă este tânăr sau bătrân".

Astfel, când sunt întrebat:» În ce companie de

internei îmi recomandaţi să investesc cu răspund acelaşi lucru; „De ce să nu investeşti în propria ta companie de internet?” Lucrul acesta nu înseamnă că le sugerez celor care îmi pun această întrebare, să-şi construiască neapărat o astfel de companie; cu doar îi îndemn să ia în considerare şi această idee, de a-şi începe propria afacere. De fapt, multe francize şi organizaţii piramidale de marketing sunt acum accesibile pe internet. Atunci când oamenii analizează această idee, de a-şi începe propria afacere în cadranul P, ei nu se mai gândesc la munca grea şi la limitările fizice, ci la posibilitatea unor averi nelimitate. Nu este nevoie decât de o idee – şi chiar ne aflăm în Era Ideilor. Nu le sugerez oamenilor să renunţe la slujba pe care o au şi să-şi construiască o afacere. Ceea ce vreau într-adevăr să le recomand, este să-şi păstre/. C slujba şi să aibă în vedere începerea propriei afaceri, cu jumătate de normă.

Provocarea ideilor învechite

Aslă/i, cei care activează pe piaţa de capital spun deseori: „Vechea economie versus noua economie”Din multe puncte de vedere, oamenii

care au rămas în urmă sunt, de cele mai multe ori, aceia care continuă să adopte vechile idei ale economici şi nu pe cele noi.

Tatăl bogat ne reamintea mereu, mie şi fiului său, că banii nu sunt deciit o idee. Ne-a avertizat că trebuie să fim întotdeauna atenţi, să ne supraveghem ideile şi să le punem la îndoială atunci când este cazul. Fiind tânăr şi lipsit de experienţă, la acea vreme nu am înţeles pe deplin ce voia să spună tatăl bogat. Astăzi, mai în vârstă şi mai înţelept, sunt perfect de acord cu această avertizare, de a ne contesta propriile idei. După cum spunea tatăl bogat, „Ceea ce astă/i ţi se pare potrivit, mâine s-ar putea să nu mai de aşa".

Am văzut cum Amazon com, o companie fără profit sau proprietăţi imobiliare, s-a dezvoltar mai repede şi a devenit mai valoroasă pe piaţa de capital, decât companii renumice, cai C vând cu amănuntul, ca Wal-Mart, Sears, J.C. Penny şi K-Mart. O companie de internet nouă, care nu are prolât, este considerată ca fiind mai valoroasă decât companii crea Le în Era Industrială, cu profituri solide, mulţi ani de experienţă, o multitudine de

proprietăţi şi mai multe bogaţii decât monarhii de odinioară. Noua companie de internet, însă, este mai valoroasă tocmai pentru faptul că nu necesilă multe proprietăţi imobiliare, sume mari de bani sau multă forţă de muncă pentru a funcţiona. Tocmai acele elemente care făceau ca o companie să fie valoroasă în Era Industrială, îi scad acum, în Era Informaţională, valoarea. Deseori, oamenii spun: „Regulile s-au schimbat". De multe ori mă întreb ce le rezervă viitorul acestor vechi companii şi investitorilor lor, având în vedere faptul că există din ce în ce mai multe companii de internel care încasează şi ele o parte din proliluri, vânzând aceleaşi produse, dar la un preţ mai mic. Cu alte cuvinte, deşi Amazon com nu este profitabilă astăzi, începe să influenţeze venitul companiilor care au profit. Ce schimbări va produce oare acest lucru în privinţa siguranţei slujbei, a măririlor de salariu, a beneficiilor pe care le au angajaţii şi a loialităţii investitorilor? Ce se va întâmpla cu valoarea proprietăţilor imobiliare? Numai timpul ne va spune.

Cred că multe dintre noile companii de internet vor dispărea în timp, iar investitorii vor pierde

miliarde de dolari. Vor dispărea deoarece, până la urmă, o afacere nu poate supravieţui fără profit şi un ilux de numerar pozitiv. În acelaşi timp, însă, şi compami specifice Erei **Industriale** vor înceta să funcţioneze, din cauza preţurilor competitive ale acestor vânzători on-line. L-am auzit recent pe un om de **afaceri din** vechea generaţie, care se ocupă **de** vânzarea cu amănuntul, spunând: „Vom face mersul la cumpărături o experienţă distractivă”. Problema pe care o pune o asemenea abordare este costul ridicat pe care îl implică, iar mulţi dintre cumpărători vor veni într-adevăr să beneficieze de această experienţă, însă, vor continua să cumpere prin intermediul internecului, datorită preţului mult mai convenabil.

Am o bună prietenă care este de ani de zile agenta mea de voiaj, în ciuda acestui fapt, ea trebuie să mă taxeze pentru servicii şi biletele pe care mi acordă, deoarece companiile aeriene nu îi mai plătesc acel comision pentru vânzarea biletelor. A fost, de asemenea, nevoită să-şi concedieze o parte din personal şi se teme acum că în curând îmi voi cumpăra şi eu biletele de avion prin internet, Ja un preţ mai scăzut. În tot acest timp, o persoană care nu este agent de turism şi nu îşi desfăşoară

activitatea după regulile impuse de industria turismului, a pus bazele unei companii pe internet, Priceline com. Dintr-odată, ideea de a organiza licitaţii pentru ocuparea Jocurilor libere, l-a înscris pe fondatorul Pnecline com, Jay Walker, pe lista celor mai bogaţi 400 de oameni din lume, a revistei *Forbes.* El a reuşit acest lucru în doar câţiva ani. Aşadar, el devine extrem de bogat, în timp ce buna mea prietenă trebuie să-şi concedieze angajaţii şi să conteze pe clienţii fideli să nu o părăsească, căci va munci şi mai mult pentru a oferi servicii mai bune. Sunt convins că se va descurca în final, însă afacerea pe care a început-o cu ani în urmă cu scopul de a-şi asigura pensia, s-a transformat acum nitr-o slujbă cu normă întreagă, pentru care nu mai are nicio siguranţă că va mai fi valoroasă atunci când se va pensiona.

Lucrurile s-au schimbat

Din moment ce nu mai este nevoie de bani ca să faci alţi bani, de ce nu începe toată Jurnea să pună bazele unei afaceri? De ce nu căutaţi investitori care să investească în ideile voastre, ca să deveniţi cu toţii bogaţi? De cele mai multe oh, răspunsul este unul singur: vă stau în calc ideile învechite.

După cum anunţa Merriji Lynch, „Lumea nu are

decar 1G aniu. Vestea bună este ci nu e prea târziu să vă schimbări modul de gândire şi să începeţi să recuperaţi terenul pierdut. Dar vestea proasta este că, uneori, cel mai dificil de schimbat suni tocmai ideile depăşite. O păru* dintre aceste idei cure trebuie contestate, idei transmise de la o generaţie la alta, sunt următoarele:

1. **„Omul trebuie să fie muncitor”. În ziua de astăzi, lealitatea este că munca fizică este cel mai prost plătită şi impozitată cel mai mult. Eu nu spun că nu crebuic să munceşti din greu, ci doar că trebuie să-ţi revizuie. Şri în mod constant vechile idei, gânduri şi să adopţi unele noi. Gândiţi-vă la ideea de a munci din greu, dar pentru propria voastră afacere eu jumătate de normă! Astăzi, trebuie să ne familiarizăm cu toate cele patru cadrane din *Cadranul bani lor*, nu doar cu unul. La urma urmei, trăi ni în Era Informaţionala, iar conceptul de „o singură slujbă pentru toată viaţa” este unul depăşit.**
2. **„Bogaţii sunt leneşi”. Realitatea este, totuşi, alta: cu cât eşti mai puţin implicat în munca fizică, cu atât şansele de a deveni foarte bogat**

cresc. Repet, nu vă sugerez să nu munciţi! Vreau doar să subliniez faptul că trebuie să învăţăm să facem bani prin forţă psihică, nu prin forţa fizica. Aceia care câştigă cei mai mulţi bani, depun cel mai puţin efort fizic. Acest lucru se întâmpla deoarece ci muncesc pentru un venit pasiv sau provenit dintr-un portofoliu, şi nu pentru un venit câştigat prin muncă. Şi, după cum ştiţi deja, un investitor adevărat nu face decât să transforme acest venit câştigat din munci, în venit pasiv sau dintr-un portofoliu.

Aşadar, eu consider că oamenii bogaţi din ziua de azi nu sunt leneşi. Însă banii lor muncesc mai mult decât ei înşişi. Dacă vreţi să vă alăturaţi grupului celor 10%, trebuie să învăţaţi cum să câştigaţi bani prin puterea minţii şi nu prin puterea fizică.

3. **„Mergi la şcoală şi caută-ţi o slujbă!” În Era Industrială, oamenii se pensionau la 65 de ani pentru că erau deja prea epuizaţi pentru a mai putea ridica o roată sau a monta un motor într-o maşină pe liniile de asamblare. Acum, însă, când tehnologia se dezvoltă atât de rapid, devii practic depăşit şi gata de pensionare la iiecare**

18 luni. Se spune că un student din ziua de azi este deja depăşit din punct de vedere tehnic, imediat după absolvirea tacul lăţii. Acum, mai mult ca oricând, afirmaţia tatălui bogat: „Şcoala este importantă, dar la fel sunt şi învăţăturile pe care le primeşti de pe străzi”, este şi mai relevantă. Noi trăim într-o societate autodidactă* nu într-o societate în care învăţăm de la părinţii noştri» (ca în Era Agrară) şi nici de la şcoală (ca în Era Industriala). Acum, copiii îşi învaţă părinţii să folosească un calculator, iar companiile caută să angajeze mai mult tineri cu abilităţi în tehnologia informaţici, decât directori între două vârste, absolvenţi de facultate.

Pentru a nu fi depăşit, este nevoie de un proces continuu de învăţare, atât la şcoală, cât şi pe străzi. Când le vorbesc tine—rilor, îi sfătuiesc să gând cască precum atleţii de performanţă, dar şi precum profesorii de facultate. Sportivii de performanţa ştiu că sfârşitul carierei lor vine în momentul în care sportivi mai tineri reuşesc să-i întreacă. Iar profesorii de facultate ştiu ca, pe măsură ce

înaintează în vârstă, devin tot mai valoroşi, prin intermediul învăţării continue. Ambele perspective sunt la fel de importante astăzi.

Sfaturile tatălui bogat simt chiar mai adevărate astăzi

Aceia dintre voi care au citit primele noastre două volume, ştiu probabil cât de greu mi-a fost. Să-i ascult pe ambii mei taţi, cu păreri total diferite despre bani, afaceri şi investirii. În 1955, tatăl meu adevărat îmi spunea mereu: „Du-te la şcoală, ia note bune şi găseşte-ţi o slujbă sigură!" Pe de altă parce, tatăl bogat mă sfătuia: „Vezi-ţi de afacerile tale!" Tatăl meu adevărat nu considera investiţiile importante deoarece el credea că „Guvernul şi compania sunt responsabile de pensia ta şi de asigurarea medicală. Planul de pensionare face pane din pachetul de beneficii la care ai dreptul ca angajau". Tatăl bogat îmi spunea: „Ve/. Îţi de atacerile tale!" Tatăl sărac credea în ideea că trebuie să fii un om harnic, muncitor. F.luni spunea: „Găseşte-ţi o slujbă şi munceşte din greu ca să avansezi în ierarhia companiei! Ţine minte că oamenii care îşi schimbă des locul «le muncă nu

sunt apreciaţi de companii. Acestea îi răsplătesc doar pe angajaţii loiali, care au vechime acolo". Tatăl bogat îmi spunea: vvezi-ţi de afacerile tale!"

Tatăl bogat considera că trebuie să-ţi pui mereu la îndoială propriile idei. Tatăl meu sărac credea cu tărie că educaţia era lucrul cel mai valoros şi mai important pe care îl deţinea. HI credea în ideea că există răspunsuri bune şi răspunsuri proaste. Tatăl bogat, în schimb, vedea că lumea este într-o continuă schimbare, iar noi trebuie să învăţăm lucruri noi tot timpul. Tatăl bogat nu credea în răspunsuri bune şi răspunsuri proaste, ci în răspunsuri învechite şi răspunsuri inovatoare. El îmi spunea: „Dacă trupul tău îmbătrâneşte, nu înseamnă că şi psihicul tău trebuie şi îmbătrânească. Dacă vrei să fii mereu tânăr, trebuie să adopţi idei noi. Oamenii îmbătrânesc sau devin depăşiţi pentru că se agaţă de răspunsurile corecte, care sunt de fapt răspunsuri învechite".

Iată câteva exemple de răspunsuri corecte care acum sunt învechite:

1. **Pol oamenii să zboare? Răspunsul corect înainte de anul 1900 era „Nu. Astăzi oamenii zboară**

peste tot în lume, chiar şi în spaţiu.

2. **Pământul este plat? în anul 1492, răspunsul corect era „Da. Când Columb a navigat către Lumea Nouă, acest răspuns a devenit depăşit.**
3. **Terenurile sunt clementul de bază pentru constituirea averii? Răspunsul corect pentru perioada dinaintea Erei Industriale este „Da. Astăzi, în schimb, răspunsul este un „Nu* categoric. Este nevoie de o singură idee şi de cunoştinţe specifice cadranelor P ŞI I pentru ca acea idee să devină realitate. De îndată ce poţi dovedi că Ştii ce vrei să faci, vei vedea că există o mulţime de investitori gata să-ţi ofere banii de care ai nevoie]**
4. **Este nevoie de bani ca să faci bani Aceasta este întrebarea care mi se pune cel mai des. Răspunsul este „Nu”, în opinia mea, a fost întotdeauna „Nu”. Răspunsul meu a fost ruereu acelaşi: „Nu ai nevoie de bani ca să câştigi alţi bani”. Ca să câştigi bani, dar şi ca să-i păstrezi, ai nevoie de informaţii. În zilele noastre, a de venit mult mai evident faptul că nu trebuie să ai bani sau să munceşti din greu pentru a obţine o**

mulţime de bani.

Nu ştiu ce ne rezerva ziua de mâine; nimeni nu poate şti. De aceea, sfatul tatălui bogat de a-ţi revizui permanent ideile, a fost unul dintre cele mai importante lucruri pe care rai le-a transmis.

Astăzi, văd cum mulţi dintre prietenii mei rămân în urmă din punct de vedere profesional dar şi financiar, doar pentru că nu reuşesc să-şi schimbe vechile idei. De multe ori, ideile lor nu sunt altceva decât răspunsuri corecte, dar foarte vechi, preluate din generaţie în generaţie, de la o eră economică la alta. Unii elevi de liceu nu intenţionează să aibă o slujbă vreodată. Hi au de gând să ignore idee a specifică Erei Industriale, de a avea o slujbă sigură, şi vor în schimb să devină miliardari, liberi din punct de vedere financiar. De aceea le sugerez oamenilor să se gândească să-şi înfiinţeze propria companie de internet – fie pe cont propriu, fie prin intermediul unei francize sau a unei companii piramidale de marketing – în loc să investească în compania altcuiva. Modul de gândire specific zilelor noastre este foarte diferit de ecl din trecut şi poate pune la îndoială anumite idei învechite. Tocmai aceste idei

fac dificil procesul schimbării modului de gândire.

Ideile nu trebuie să fie nou trebuie doar să fie nuci bune

Nu uitaţi că, odată ce ajungeţi să stăpâniţi regulile Triunghiului PT, veţî putea să transformaţi practic orice într-un activ! Când sunt întrebat care a fost prima mea investiţie de succes, eu răspund simplu: „Afacerea mea cu reviste ele benzi desenate”, Pe scurt, am luat revi stele de benzi desenate care. Urinau să fie aruncate şi le-am transformat în active, utilizând principiile Triunghiului P-L Starbucks a făcut acelaşi luciu cu o ceaşcă de cafea. Prin urmare, nu este neapărat nevoie ca ideile să fie noi şi originale, ci trebuie să fie mai bune. Acest luciu este valabil dintotdeauna. Altfel spus, un lucru nu trebuie să aparţină tehnologiei de ultimă generaţie pentru a li mai bun. De fapt, multe dintre lucrurile pe care acum le consideram obişnuite, au fost până ieri tehnologie de ultimă oră.

Mulţi oameni îşi petrec întreaga viaţa copiind ideile altora în loc să vină cu propriile lor idei. Am două cunoştinţe care şi-au făcut un obicei din asta*

Deşi câştigă o mulţime de bani, există un preţ pe care ei îl plătesc pentru că să i ol os esc de ideile altora fără permisiunea lor. Preţul pe care îl plătesc, deşi câştigă mulţi bani, este respectul pierdut din partea celor care ştiu că ideile respective sune furate. Am fost şi eu asociat, în trecut, cu două asemenea persoane, iar motivul pentru care am renunţat la asocierea cu acestea a fost tocmai faptul că obişnuiau să preia ideile altora, pretinzând apoi că le aparţin.

După cum spunea tatăl bogat: „Există o diferenţă foarte nucă între a copia şi a fura. Dacă eşti o persoană creativă, trebuie să fii foarte atent la hoţii de idei. Sunt la fel de periculoşi ca şi hoţii care fură din case/ Având în vedere că exista mai mulţi oameni care fură decât cei care creează, este din ce în ce mai importantă prezenţa în echipa de specialişti, a unui avocat specializat în problemele de proprietate intelectuală, care să îţi protejeze Ideile.

Una dintre cele mai importante schimbări tehnologice din istoria lumii occidentale s-a petrecut în timpul Cruciadelor, când Soldaţii creştini

au descoperit sistemul de numere hindus o-arab. Acest sistem, denumit hinduso-arab pentru că arabii l-au descoperit în timpul invaziei lor în India, l-a înlocuit pe cel roman. Puţini oarnem apreciază cu adevărat schimbarea pe care a produs-o în Vieţile noastre acest nou sistem de numere. Sistemul hinduso-arab le-a permis oamenilor să navigheze mult mai departe pe mare, cu o mai mare acurateţe; arhitectura a devenit astfel mai îndrăzneaţă; calcularea timpului mai precisă; mintea umană a devenit mai ascuţită, oamenii au putut gândi mai precis, mai abstract şi mai critic. A fost o schimbare majoră, cu un efect uriaş asupra vieţilor noastre.

Sistemul de numere hinduso-arab nu a fost o idee nouă; a fost doar o idee mai bună – iar pe deasupra, a fost ideea altcuiva. Mulţi dintre cei mai de succes oameni de afaceri, nu sunt neapărat oameni care au idei creatoare; cei mai mulţi nu fac decât să copieze ideile altora şi să le transforme în milioane sau chiar miliarde de dolari. Creatorii de modă îi urmăresc pe tineri pentru a vedea ce poartă, pentru ca mai apoi să producă în masă haine care se încadrează în acel stih Bill Gates nu a inventat

sistemul de operare care l-a făcut cel mai bogat om din lume. F.l a cumpărat pur şi simplu sistemul de la programatorii de calculatoare care l-au inventat, şi apoi a acordai licenţă pentru acest produs companiei TBM. Restul poveştii este deja binecunoscut. Compania Amazon com a transpus pe internet ideea lui Sam Wakon, fondatorul companiei Wal-Mart; Jeff Bezos, s-a îmbogăţit mult mai repede decât Sam Walton. Cu alte cuvinte, cine spune că trebuie să ai idei creatoare ca să ajungi bogat? Nu trebuie decât să cunoşti foarte bine Triunghiul P-I şi să ştii să preiei o idee pe care să o transformi în bani.

Călcând pe urmele părinţilor tăi

Torn Peicrs, autorul cărţii *în căutarea excelenţei*, a afirmat de nenumărate ori că „Nu mai există siguranţa oferită de o slujbă". Şi totuşi, ntulţi oameni continuă să le spun? * copiilor: „Mergi la şcoală pentru ca să-ţi găseşti o slujbă sigură!" Mulţi oameni se luptă cu probleme financiare tocmai pentru că au aceeaşi mentalitate despre bani ca părinţii lor. În loc să creeze active care să cumpere alte active, cei mai mulţi dintre părinţii noştri au

muncit din greu pentru bani, cu care, au cumpărat apoi pasive, despre care credeau că sunt active. Din acest motiv, mulţi merg la şcoală şi îşi doresc o slujbă bună, pentru că asta au făcut şi părinţii lor sau aşa i-au sfătuit să procedeze. Mulţi au probleme financiare sau trăiesc de pe un salariu pe altul pentru că aşa au făcut şi părinţii lor. În cadrul cursurilor de investiţii pe care le predau, un exerciţiu foarre important este acela în care le cer studeniilor să compare ceea ce lac ci astăzi cu ceea ce făceau părinţii lor sau ceca ce au fost sfătuiţi să facă. De cele mai multe ori, studenţii îşi dau seama că, de fapt, le calcă pe urme părinţilor sau le urmează sfaturile. În acest moment, ci sunt capabili să pună la îndoială aceste idei învechite după care îşi conduc viaţa.

Dacă o persoană vrea cu adevărat să se schimbe, cel mai bine ar fi să adopte idei noi. Tată) bogat îmi spunea mereu: „Dacă vrei să devii bogat mai repede, caută idei mai bune decât cele pe care le-ai urmat până acum”. De aceea, până în ziua de astăzi, am continuat să citesc biografiile oamenilor de afaceri bogaţi, să ascult înregistrări în care îşi

povestesc viaţa, să le ascult ideile. După cum spunea tatăl bogat: „Ideile nu trebuie să fie поц trebuie doar să fie mai bune – iar un om bogat caută mereu idei mai bune. Cei săraci îşi apără deseori cu încăpăţânare ideile învechite sau le critică pe cele noi”.

Numai paranoicii supravieţuiesc

Andy Greve, preşedintele companiei Intel, şi-a intitulat cartea *Numai paranoicii supravieţuiesc** **A preluat acest titlu de la doctorul Joseph A. Schumpeter, fost ministru de finanţe în Austria şi profesor la Ilar va rd Business School. Doctorul Schumpeter şi-a expus această idee, „numai paranoicii supravieţuiesc”, în cartea sa intitulată** *Capitalismtdy socialismul şi democraţia* **(Dr. Schumpeter este părintele analizei moderne a dezvoltării şi schimbării economiei – dinamica economiei, aşa cum lordul Keynes este părintele analizei economici statice statica economică). Dr. Schumpeter este autorul ideii potrivit căreia capitalismul este o forţă distructivă creatoare; un ciclu continuu în care ceca ce este vechi, ineficient, este distrus şi înlocuit cu bunuri şi servicii noi, mai eficiente. Dr. Schumpeter**

considera că acele guverne care permit existenţa capitalismului, care distruge afacerile ineficiente, slabe, vor supravieţui şi se vor dezvolta. Guvernele care. Însă, încearcă să protejeze afacerile mai puţin eficiente, vor rămâne mult în urmă.

Tatăl bogat era de acord cu ideile Dr. Schumpeter, de aceea era capitalist. Ne-a sfătuit mereu, pe Mike şi pe mine, să ne punem ideile la îndoială, căci dacă nu o facem noi înşine, o va face altcineva. Astăzi, oamenii care îşi menţin ideile învechite sunt aceia care rămân în urmă cel mai rapid, chiar dacă lumea nu are decât puţin peste 10 ani. [aimea în care trăim acum îmi aminteşte de cântecul *The Times* ***They*** *Are A>Changin***1 (Timpurile se schimbă). Un vers din acest cântec spune: „Trebuie să începi să înoţi, ori, altfel, te vei scufunda ca o piatră". Deşi a fost scris acum 40 de ani, acest cântec reflectă din ce în ce mai mult şi următorii 4C de ani care vor veni. Ah fel spus, dacă azi eşti bogat sau sărac, asta nu înseamnă că aşa vei rămâne şi în viitorul apropiat.**

Succesul avut în trecut nu înseamnă nimic **în viitorul apropiat, cei care nu vor risca, vor ajunge în cele din urmă să eşueze. Tatăl meu sărac vedea eşecul ca pe un substantiv, în timp ce tatăl bogat îl privea ca pe un verb, această diferenţă urmând să aibă un mare impact de-a lungul unei vieţi. În cartea sa** *Limitele viitorului*, **Joci Barker spune: „Când se modifică o paradigmă, toată 1 urnea trebuie să o ia de la început. Succesul avut în trecut nu mai înseamnă nimic". În această lume, în care schimbările sunt rapide şi permanente, paradigmele se vor schimba şi ele din ce în ce mai repede, iar succesele pe care le-ai avut cândva, s-ar putea să nu mai însemne nimic. Cu alte cuvinte, deşi astă /. I lucrezi pentru o companie prestigioasă, acest lucru nu înseamnă că şi mâine că va mai fi aceeaşi companie prestigioasă. Din acest motiv şi-a ales Grove drept titlu pentru cartea sa, sintagma „numai paranoicii supravieţuiesc".**

Chiar şi beneficiile oferite angajaţilor încep să se schimbe. Era Informaţională a schimbat nu numai regulile privind planurile de pensionare, iar trecerea de la planurile beneficiilor pentru pensionari la

planurile de contribuţie pentru pensie, a afectat şi o parte din salariaţi.

Recent, un prieten care lucrează pentru o companie aeriană, mi-a spus: „Altă dată era uşor să zbori gratuit cu avionul, acesta fiind unul din beneficiile angajaţilor unei companii aeriene. Acum, însă, îmi este din ce în ce mai greu să-mi folosesc acest drept, care-mi place foarte mult, pentru că zborurile sunt mereu pline, locurile rămase libere fiind scoase la licitaţie pe internet”.

Povestea a doi texani

Am auzit cu toţii de Ross Perot şi Michael Dell Amândoi sunt texani şi şi-au câştigat averea în economia Hrei Informaţionale. Cu coate acestea, recent, un articol dintr-o revistă financiară afirma că averea lui Perot a scăzut substanţial, în timp ce averea lui Dell continua să crească rapid. Aşadar, care este cauza acestui lucru? Nu este vorba despre domeniul de activitate, dai fiind faptul că amândoi fac parte din aceeaşi industrie, a informaticii. Vă las să trageţi singuri concluziile.

Regulile s-au schimbat

Acum, la finalul cărţii, vă voi prezenta câteva idei

referitoare la schimbările cu care ne confruntam astăzi, schimbări produse de căderea Zidului Berlinului şi de dezvoltarea internetului. În cartea sa *Lexus şi măslinul*, ziaristul pe probleme de afaceri externe de la

***New York Times*, Thoinas L... Fricdman, descrie câteva schimbări apărute în Hm Informaţionale, faţă de Era Industrială, latã câteva dintre acestea:**

I* Războiul Rece Glob Mizarea

Formula lui Einstein K = me. Legea lui Mo ore în timpul Războiului Rece, Ecoria relativităţii a lui Einstein, E = mer, era dominantă. În 1945, când Statele Unice au lansat bomba atomică în Japonia, America a devenit cea mai mare putere economică a lumii, preluând de la Anglia şi supremaţia militară. Îţi **perioada anilor** 0, **toată lumea a crezut că economia Japoniei o va întrece pe cea a Statelor Unite, bursa de valori japoneză cunoscând o dezvoltare surprinzătoare. Perioada de dominaţie economică a Japoniei a fost de scurtă durată, însă, deoarece Statele Unite au reuşit să se redefinească. Acest lucru s-a întâmplat odată cu trecerea de la teoria lui Einstein la Legea lui Moore, care spune că**

puterea mierocipului se va. Dubla la fiecare 18 luni. Astăzi, America este cea mai mate forţă a lumii pentru că domină atât din punct de vedere al tehnologici, câc şi al tehnicii militare.

Dacă America **ar fi căutau să deţină numai supremaţia asupra tehnicii militare, ar fi putut ajunge o naţiune falită, cum s-a întâmplat cu fosta Uniune Sovietică.**

Când a fost dărâmai Zidul Berlinului, în 1989, pieţele de capital ale Americii au păşii imediat în era Informaţională, Această libertate de schimbare rapidă reprezintă puterea financiară a unei societăţi capitaliste libere. Japonia şi Anglia nu pot face această trecere atât de repede, deoarece ambele încă mai păstrează multe legături cu perioada sistemului feudal – cunoscut şi sub numele de monarhic, o instituţie specifică Erei Agrare, în mod inconştient, aceste două cari aşteaptă să fie conduse de către monarhul lor. Cu alte eu vin ic, inovaţia este, de multe ori, împiedicată de tradiţie. Această idec este valabilă atât pentru simplii indivizi, cât şi pentru naţiuni. După cum spunea tatăl bogat, „Ideile învechite stau în calea, ideilor

noi/ Nu vreau să spun că este bine să uităm cu totul de vechile tradiţii, ci doar că trebuie să dezvoltăm ideile vechi sau să adoptăm idei noi.

***2*_____. Războiul Rece C3lobajizarea**

Greutatea rachetelor Viteza mode muri lor

După cg Zidul Berlinului a căzut, formula lui Finstein E = me a fost înlocuită cu Legea lui Moorc. Puterea, la nivel mondial, nu mai stătea acum în greutatea rachetelor nucleare, ci în viteza mode murilor. Vestea bună este că un modem rapid costă cu mult mai puţin decât rachetele; viteza este acum mult mai importantă decât greutatea.

3. Războiul, Recc Gâobalizarea

Două puteri mondiale Nicio ţară nu mat este cea mai puternică în timpul Războiului Rece, existau două superputeri: Statele Unite şi Uniunea Sovietică. As căzi, internetul a făcut ca ideea unei lumi fără graniţe, cu o economie globală, să devină lealitate.

În ziua de azi, acea turmă electronica, adică iniile de manageri care controlează uriaşe sume de bani, are puterea de a influenţa politica mondială chiar

mai mult decât politicienii. Spre exemplu, dacă turma electronică nu apreciază modul în care o cară îşi conduce afacerile financiare, îşi va îndrepta banii către altă destinaţie foarte rapid. Asta s-a întâmplat în Malaiezia, Thailanda, Indonezia şi Coreea de Sud acum câţiva ani. Acelaşi lucru s-ar putea întâmpla în orice ţară. Nu politicienii deţin puterea astăzi, cum era cazul în Era Industrială. În Era Informaţională, de cele mai multe ori, afacerile unei ţări sunt dictate de puterea banilor electronici în nivel global.

Bill Gates a trecut graniţa Statelor Unite în Canada. Când vameşul l-a întrebau dacă are ceva de valoare de declarat, el a scos un teanc de dischete, prinse eu elastice de cauciuc. „Acestea valorează cel puţin 50 de miliarde de dolari", a spus el vameşului. Vameşul a ridicat din umeri crezându-l nebun, şi l-a lăsat pe cel mai bogat om din lume să treacă graniţa fără să plătească vreo taxă. Ideea este că teancul acela de dischete, prinse cu elastice de cauciuc, valora într-adevăr cel puţin 50 de miliarde de dolari. Respectivele dischete conţineau prototipul sistemului de operare al Microsoft,

Windows 95.

Astăzi, indivizii foarte bogaţi, precum Gates, au mai mulţi bani şi mai multă influenţă asupra omenirii decât majoritatea marilor naţiuni. Aceasta putere uriaşă a fost motivul pentru care guvernul Statelor Unite, cel mai puternic guvern din lume, I-a adus pe Gates în faţa tribunalului pentru practicarea unui monopol ilegal. Când vi început procesul, unprieceri mi-a spus: „Lucrul cel mai înspăimântător este că Gates îşi permite să angajeze avocaţi mai buni decât poate însuşi guvernul SUA.M Aste. Se întâmplă deoarece guvernul american este o instituţie specifică Erei Industriale, în câmp ce Gates este re /. Uitatul Erei Informaţionale.

În aceeaşi ordine de idei, George Soros a scris în cartea sa *Criza capitalismului global* că nu puţine corporaţii deţin mai mulţi bani şi mai multă putere decât multe dintre naţiunile occidentale. Asta înseamnă că există corporaţii care ar putea pune în pericol economia unei întregi naţiuni doar pentru beneficiul câcoiva acţionari. Lală câtă putere deţin unde corporaţii!

În următorii ani vom asista la multe schimbări, atât bune, cât şi rele. Capitalismul se va dezvolta până la capacitalca sa maximă. Afacerile vechi, **depăşite, vor fi desfiinţate. Va creşte concurenta, dar şi nevoia de cooperare (vor avea loc mari fu/. lun i, cum a fost cea a A EI cu Time Warner). Observaţi că tendinţa este ca tinerele companii să le cumpere pe e de vechi. Toate aceste schimbări au loc deoarece tehnologia a fost eliberată asemenea duhului din lampă, iar informaţia şi tehnologia sunt destul de** iei **line încât aproape oricine şi le poate permite.**

Vestea cea bună

Vestea cea bună este că, pentru prima oară, regula 9C/10 nu se mai aplică. Acest fapt face posibil ca din ce în ce mai mulţi oameni să aibă acces în acea lume a averii nelimitate, avere care are ca punct de pornire informaţia, iar informaţia este infinită, nelimitată, spre deosebire de terenuri şi resursele naturale care constituiau averea în erele trecute. Vestea proastă este că oamenii care continuă să fie devotaţi ideilor învechite, pot fi foaric afectaţi de schimbările care se petrec astăzi,

dar şi de cele care urmează în viitor.

Dacă tatăl bogat ar mai trăi, ar şi? une probabil: „Această nebunie provocată în jurul intemetului seamănă foarte bine cu Goana după aur din 1850, în California. Singura diferenţă este că nu trebuie să-ţi părăseşti locuinţa ca să participi la ea, aşa că, de ce să nu ici şi tu

DF. TE NU MAT *trsfi* | NC VOJ C SA Al BA Ni **CA** SA FAC (RAM *473*

parte la această nebunie? „Şi probabil ar mai spune că: 5>Pe durata oricărei perioade de creştere economică, există doar trei genuri de oameni: cei care se implica în desfăşurarea evenimentelor, cei care privesc desfăşurarea evenimentelor, şi cei care întreabă: «Ce s-a întâmplat»?”

Deşi am început prin a afirma că teoria relativităţii a lui Einstem este o idee depăşită, populară în timpul Războiului Rece, eu îl consider pe Eiustein un adevărat vizionar. El a remarcat un fapt care este chiar mai valabil astăzi: „Imaginaţia este mai importantă decât cunoaşterea.

Vestea cu adevărat bună este că, pentru prima oară în istorie, internetul o icră oamenilor

posibilitatea de a vedea şi cealaltă faţă a monedei, dacă sunt pregătiţi să accepie această idee.

Faptul că mi-am propus să-mi transform ideile în active, a fost una dintre cele mai importante provocări pe care mi le-am asumat. Deşi nu am avut succes mereu, cu fiecare nouă încercare mi-am perfecţionat abilităţile şi astfel am reuşit să văd o lume a posibilităţilor, pe care puţini o văd vreodată. Aşadar, vestea cea bună este că intern etul ne facilitează accesul într-o lume a abundenţei, lume care, timp de secole, a aparţinut unui număr restrâns de oameni. Intern etul înseamnă că, acum, tot mai muici oameni îşi pot transforma ideile în active care cumpătă la rândul lor alte active, îndeplinindu-şi astfel visele.

Abia am început

Karen şi Richard Carpen iar aveau un cântec grozav, intitulat: *We ve Oniy Ju> (Begun* (Noi abia am început). Aceia dintre voi care se consideră prea bătrâni ca să o mai ia de la capăt, trebuie să-şi amintească mereu că şi Colonelul Sanders a făcut acest lucru, la 66 de ani. Avantajul nostru, însă, spre deosebire de colonel, este că trăim în era

Informaţională, când contează cât de tânăr eşti mental, nu fizic. La urma urmei, Merrill Lynch afirma: „Lumea nu are decât 10 ani”.

Cea mai importantă investiţie

Faptul că citiţi această carte înseamnă că faceţi o investiţie importantă, indiferent dacă sunteţi sau nu de acord cât ea, indiferent dacă aţi înţeles-o sau jiu, şi indiferent dacă veţi folosi vreodată sau nu informaţiile pe care le oferă această carte. Într-o lume aflată în permanentă schimbare, cea mai importantă investiţie pe care o puteţi face este investiţia în procesul continuu de învăţare şi de căutare a unor noi idei. Aşadar, căutaţi în continuare, puneţi-vă mereu vechile idei la îndoiala!

Una dintre ideile principale ale acestei cărţi este că voi sunteţi cei care au puterea de a crea o lume a lipsurilor financiare, dar şi o lume a abundenţei banilor. Pentru a crea o înme a abundenţei este nevoie, însă, de o anumită creativitate, tic cunoaşterea ap rol undată a domeniului financiar şi al afacerilor, trebuie să căutaţi oportunităţi şi nu siguranţă, trebuie să fiţi cooperanţi mai mult decât competitivi. Tatăl bogat m-a ajutat să-mi modelez

modul de gândire, spunând: „Poţi să trăieşti într-o lume în care nu ai destui bani, sau într-o lume a abundenţei banilor. Alegerea îţi aparţine. 1

Un cuvânt de încheiere

Sfatul la cal ui bogat către investitorul de nivel mediu, aşa cum am arătat la începutul cărţi», era; „Nu rămâne la nivel mediu" Indiferent daci investiţi pentru siguranţa lin a udară, pentru confort financiar sau ca să vă îmbogăţiţi, trebuie să aveţi un plan pentru fiecare dintre niveluri. În Era Informaţională, o eră cu schimbări mai rapide, cu mai puţine garanţii, dar şi cu mai multe ocazii, educaţia voastră financiară şi cunoştinţele în domeniul investi culor, sunt virale. De aceea, sfatul tatălui bogat de a „Nu rămâne la nivel mediu 1" este la fel de important şi astăzi.

Cuprins

***Mulţumiri* 5**

***Sfiitul unui tată cu privire la procesul investiţional* 8**

***Introducere* 9**

Etapa întâi

***Eşti pregătit psihic pentru a deveni investitor* f**

Capitolul 1: În ce ar trebui să investesc? 25

Capitolul 2: Construirea fundaţiei unei averi 41

Capitolul 3: Alegerea 49

Capitolul 4: Cum este lumea pe care o vezi? „52

Capitolul 5: De ce e complicat să investeşti? 58

Capitolul 6: Investiţiile sunt un plan, nu un produs sau o procedură 66

Capitolul *7:* Plănuieşti să fii bogat sau plăntiieşti să fii sărac? 72

Capitolul 8: Poţi să devii bogat automat... dacă ai un plan bun şi-l respecţi până la capăt 79

Capitolul 9: Cum găseşti planul potrivit? 88

Capitolul IC: I lotârăşte acum ce vrei să te iaci când o să fii mare f 94

Capitolul 11: Fiecare plan are preţul său 101

Capitolul 12: De ce investiţiile nu sunt riscante? 109

Capitolul (3: Din ce tabără vrei să faci parte? 114

Capitolul 14: Regulile de bază ale investiţiilor 123

Capitolul 15: Redu riscul prin cunoştinţe financiare!... 140

Capitolul 16: Teorie financiară simplificată 158

Capitolul 17: Magia greşelilor 179

Capitolul 18: Ce preţ trebuie să plăteşti pentru a deveni bogat? 189

Capitolul 19: Ghicitoarea „90/10” 200

Etapa a doua Ce tip de investitor vrei să de viii

Capitolul 20: Cu ni s-a găseşti răspunsul Ja

Ghicitoarea 90/10? 215

Capitolul 21: Categoriile de investitori în viziunea tatălui bogat 219

Capitolul 22: Investitorul acreditat 227

Capitolul 23: Investitorul calificat 232

Capitolul 24: Investitorul sofisticat 249

Capitolul 25: Investitorul intern 262

Capitolul 26: Investitorul suprem 269

Capitolul 27: Cum să te îmbogăţeşti într-un timp foarte scurt 272

Capitolul 28: Îmbogăţeşte-te fără a renunţa la slujba ta 1 283

Capitolul 29: Spiritul antreprenoria.1 288

Etapa a treia Cum construieşti o afacere de succes i

Capitolul 30: De ce să începi o afacere? 295

Cap Stol cu I 31: Triu ngh lui P-I 299

Capitolul 32: Managementul fluxului de numerar

317

Capitolul 33: Managementul comunicării 322

Capitolul 34: Managementul sistemelor 331

Capitolul 35: Managementul juridic 338

Capitolul 36: Managementul produsului 343

Etapa a patra Cine este investitorul sofisticat?

Capitolul 37: Cum gândeşte un investitor sofisticat 353

Capitolul 38: Analizarea investiţiilor – * * 369

Capitolul 39: Investitorul suprem 381

Capitolul 40: Eşti următorul miliardar? 405

Capitolul 41: De ce ajung la faliment oamenii bogaţi? 429

Etapă a cincea Cum Set dăruieşti altora din banii tăi?

Capitolul 42: Eşti pregătit să dăruieşti şi altora o parte din banii răi? 445

În concluzie

De ce nu mai este nevoie să ai bani ca să Faci bani 455